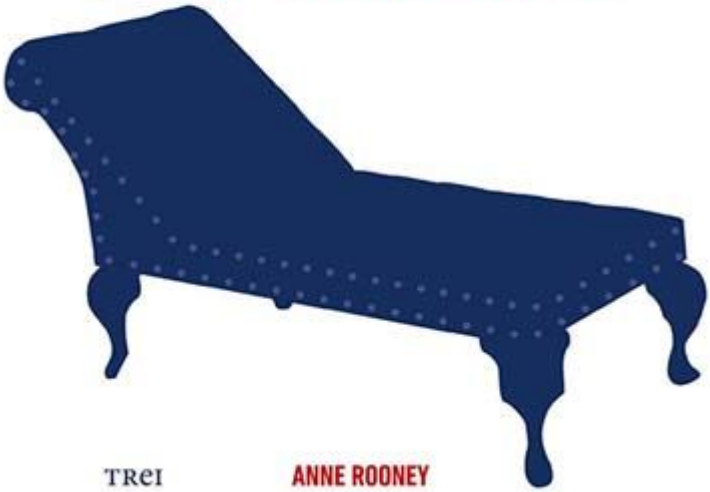
IDEI CARE SĂ ÎȚI SALVEZE VIAȚA

ÎN 15 MINUTE PSIHOLOG



TREI

ANNE ROONEY

Anne Rooney

În 15 minute psiholog

Traducere din limba engleză de
Cristina Jinga

EDITURA TREI
2016

Anne Rooney

THE 15-MINUTE PSYCHOLOGIST

Copyright © Arcturus Holdings Limited
Romanian edition published by arrangement with Agenția Literară Livia Stoia

© Editura Trei, 2016
pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghişeul 1, C.P. 0490, Bucureşti
Tel.: +4 021 300 60 90 ; Fax: +4 0372 25 20 20
e-mail: comenzi@edituratrei.ro
www.edituratrei.ro

ISBN ePUB: 978-606-719-789-1
ISBN PDF: 978-606-719-788-4
ISBN Print: 978-606-719-535-4

Editori: Silviu Dragomir, Vasile Dem. Zamfirescu
Director editorial: Magdalena Mărculescu
Redactor: Manuela Sofia Nicolae
Design: Faber Studio
Director producție: Cristian Claudiu Coban
Dtp: Florin Paraschiv
Corectură: Duşa Udrea, Rodica Petcu

Această carte în format digital (e-book) este protejată prin copyright şi este destinată exclusiv utilizării ei în scop privat pe dispozitivul de citire pe care a fost descărcată. Orice altă utilizare, incluzând împrumutul sau schimbul, reproducerea

integrală sau parțială, multiplicarea, închirierea, punerea la dispoziția publică, inclusiv prin internet sau prin rețele de calculatoare, stocarea permanentă sau temporară pe dispozitive sau sisteme cu posibilitatea recuperării informației, altele decât cele pe care a fost descărcată, revânzarea sau comercializarea sub orice formă, precum şi alte fapte similare săvârşite fără permisiunea scrisă a deținătorului copyrightului reprezintă o încălcare a legislației cu privire la protecția proprietății intelectuale şi se pedepseşte penal şi/sau civil în conformitate cu legile în vigoare.

Lectura digitală protejează mediul

Versiune digitală realizată de elefant.ro

Introducere
Ce e psihologia, totuşi?

Creierul uman este cel mai fascinant subiect de studiu sau de contemplare. Orice alte interese ai avea – artă, politică, literatură, sport, mecanică, astronomie, şah – ele îşi au originea în mintea umană şi tu îți folosești propria minte pentru a le urmări. Modul de funcționare a minții, bolnav sau sănătos, este domeniul psihologiei.

Timp de milenii, oamenii au fost fascinați să afle cum, de ce şi ce gândesc, dar până de curând am avut doar metafore şi poveşti care să ne ajute să ne exprimăm ideile despre funcționarea propriilor noastre minți.

Creier şi minte, corp şi spirit

În secolul al XVII-lea, filosoful şi matematicianul francez René Descartes considera că trupul uman urmează regulile mecanicii, prin urmare funcționează asemenea unei maşini. Putem să aplicăm dinamica fluidelor pentru a explica circuitul sangvin, de exemplu, iar oasele şi muşchii noştri acționează întocmai ca pârghiile. Dar Descartes n-a putut să explice cum se potriveşte, în această schemă, sufletul care

animă corpul – şi care va fi numit, mai târziu, „fantoma din maşinărie”.

„Gândesc, deci exist”, a spus el (într-un alt studiu filosofic). Probabil toți suntem de acord că în primul rând mintea ne face să fim cine suntem. Teoretic, corpului nostru îi poate fi înlocuit creierul (dacă am avea capacitatea chirurgicală să realizăm un transplant de creier) şi acel corp nu va mai fi atunci o parte a „ta”, ci a persoanei al cărei creier îl conține. Localizăm „eul”, identitatea noastră, înăuntrul minții, iar mintea e cumva în interiorul creierului sau creată de el.

Pentru a explica mintea din creier, oamenii au apelat la poveşti şi religie. Există un spirit sau un suflet plantat în noi de un Dumnezeu? Este un crâmpei dintr-o lume mai mare sau dintr-un suflet universal, o frântură dintr-un bloc cosmic de conştiință? În zilele noastre, s-au făcut progrese

în a înțelege cum funcționează creierul şi, cu toate că încă nu putem localiza sau defini exact mintea, putem să explicăm în mare măsură funcționarea sa în termeni neurologici.

Psihologia, psihiatria şi neurologia

Psihologia studiază felul în care funcționează mintea (psihicul). Psihiatria aplică terapeutic unele dintre aceste cunoştințe pentru a ajuta persoanele cu tulburări ale minții. Iar neurologia studiază structura fizică şi chimică a creierului şi deopotrivă modul său de funcționare. Studiind „cum funcționează mintea", psihologia se bazează pe neurologie pentru unele explicații.

Ia aminte la starea ta

Cei mai mulți dintre noi avem o minte destul de sănătoasă. Din când în când, se întâmplă să suferim unele dintre cele mai comune tulburări mentale, la fel cum trupurile noastre pot suferi unele indispoziții. De pildă, uneori putem avea probleme de anxietate, o perioadă de depresie sau o tulburare obsesiv-compulsivă (TOC), la fel cum putem face apendicită, o eczemă sau o criză de astm.

ÎN SPATELE MĂȘTII

Pentru multe persoane, bolile mentale sunt mai înfricoşătoare decât bolile fizice. Nu putem vedea ce se întâmplă. Nu există nicio iritaţie sau vreun membru deformat la care să ne uităm, deci nu ne putem imagina care e problema sau cât de gravă este. Multe persoane se simt ameninţate de orice tip de afecţiune mentală, chiar dacă cineva cu (să zicem) TOC sau depresie nu prezintă o ameninţare pentru nimeni. Nu ne putem molipsi ca de gripă.

Odată ce începem să înţelegem legătura dintre dezechilibrele chimice sau erorile din structura creierului şi unele tipuri de probleme psihologice, probabil oamenii vor fi mai puţin îngrijoraţi. La urma urmelor, producerea unei cantităţi insuficiente de dopamină în creier (asociată cu depresia şi boala Alzheimer, printre altele) nu este conceptual diferită de producerea unei cantităţi insuficiente de insulină în pancreas (care cauzează diabet de tipul 1).

Noi suntem cobaii

Pentru mulți dintre noi, aspectele personal relevante ale psihologiei se află în modul de funcționare a minții în

acțiunile de zi cu zi. Cum învățăm, cum interpretăm lumea, cum interacționăm cu ceilalți şi cum suntem noi de fapt. Pentru a descoperi aceste aspecte ale minții, psihologii fac experimente, fie în laborator, fie „pe teren” (în lume), sau efectuează studii – punând întrebări sau examinând statisticile, de exemplu. Numai observând comportamentul sau dezvoltarea unui număr mare de persoane pot psihologii să determine ce se află la mijlocul spectrului – intervalul pe care noi, în mod obişnuit, îl numim „normal”. Unele studii psihologice se concentrează doar asupra minților disfuncționale. Şi nu numai pentru că aceste minți ar putea avea nevoie de tratament special şi terapie, dar şi pentru că ele ajută la evidențierea minților „normale”.

Treabă grea

Studiile psihologice sunt ticsite de probleme. Dacă oamenii ar şti că le este investigat comportamentul, adesea şi l-ar schimba. Şi ar face-o din varii motive: pentru a-l mulțumi pe cel care conduce experimentul, pentru a părea genul de

persoană care le-ar plăcea lor să fie, pentru a face figură aparte între intervievați sau probabil inconştient, pentru că îi intimidează mediul nefamiliar de laborator. Din această pricină a fost nevoie ca multe studii să se efectueze în secret, ceea ce a ridicat probleme etice. O parte dintre experimentele de bază din psihologie n-ar fi fost îngăduite de o comisie de etică din zilele noastre. Subiecții nu şi-au dat consimțământul pentru ce urma să li se întâmple, ci pentru ceva cu totul diferit. Iar unele experimente au riscat să provoace veritabile afecțiuni psihologice persoanelor selecționate – de pildă, încurajându-le să se comporte în moduri pe care să le regrete ulterior. Pe parcursul lucrării de față, vom prezenta exemple de experimente psihologice care ar fi putut avea efecte nocive asupra subiecților.

Asem**ănă**tori?

E greu de spus cât de general valabile pentru populație pot fi rezultatele unui studiu, mai ales în cazul populațiilor de culturi diferite. Subiecții sunt, de obicei, de un anumit tip – persoane care au acceptat uşor sau chiar s-au oferit voluntar să participe la experimente – şi de aceea nu sunt neapărat reprezentativi pentru populație ca întreg. Câteodată sunt aleşi dintr-un grup şi mai restrâns – studenții de la psihologie sau din apropierea departamentului de psihologie, care sunt destul de strâmtorați financiar şi atunci sunt dornici de a lua parte la experimente în schimbul unei sume de bani. Cât de general valabile pot fi rezultatele unor teste efectuate asupra unor studenți americani înstăriți, de douăzeci şi unu de ani, de exemplu, când vrei să explici comportamentul bătrânilor crescători de capre afghani sau al muncitorilor dintr-o fabrică de haine din Bangladesh, sau al infirmierelor tibetane, sau al magnaților brazilieni?

Avem toți aceeaşi minte? Cât de comun tuturor oamenilor este lucrul cu mintea şi cât din acesta se datorează modului nostru de viață sau celui în care am fost educați?

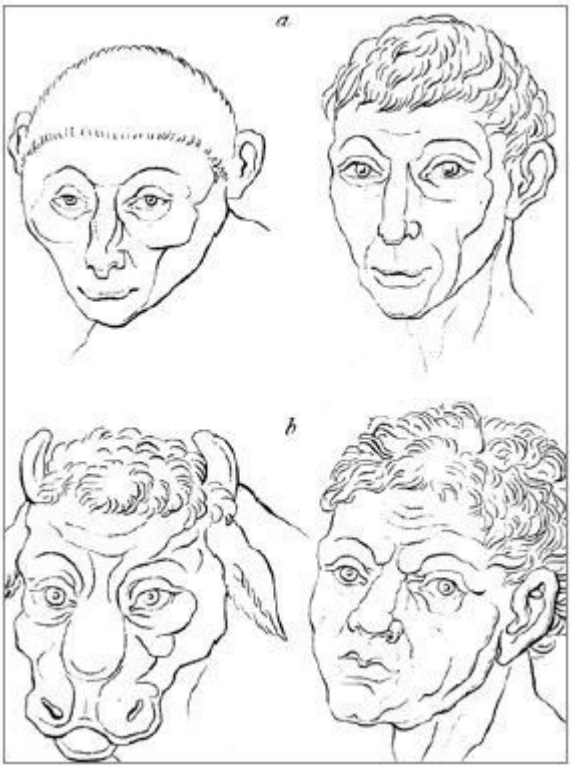
Noi abordări

În mare, punctele de interes ale psihologiei sunt stările noastre emoționale şi comportamentul nostru. În trecut, psihologii nu puteau să tragă concluzii despre modul de funcționare a minții noastre, decât observând ce spunem şi ce facem. De structura fizică a creierului se ocupau neurologii. Astăzi însă psihologii pot vedea mintea în acțiune folosind diversele tehnologii de scanare a creierului, care arată ce face creierul în anumite momente, când noi simțim anumite stări. Prin urmare, neurologia şi psihologia au devenit conexe, chiar conlucrând uneori. De aici vom porni şi noi, de la ce anume putem învăța despre creier. Iar după

aceea o să ne mişcăm mai liber în jurul minții, atingând doar ocazional bazele biologice.

Întrebări stringente

Două sunt întrebările esențiale, permanent prezente în psihologie, care se extind şi în domeniile filosofiei, biologiei evoluționiste şi jurisprudenței. Una din ele este până unde putem spune că mintea este produs al naturii (moştenirea noastră biologică) sau un rezultat cultural (al mediului şi al educației)? Ce-a de-a doua este până unde se poate spune că avem liber-arbitru şi, în consecință, că suntem responsabili de acțiunile noastre? Cele două întrebări se suprapun.



Comparații fizionomice dintre om şi maimuță şi dintre om şi taur. Credința că se poate citi caracterul cuiva în înfățişarea lui exterioară („fizionomie") era populară în secolele al XVIII-lea şi al XIX-lea; mulți scriitori din acea perioadă, precum Charles Dickens şi Edgar Allan Poe, au inclus descrieri fizionomice ale personajelor în operele lor.

Unele dintre chestiunile tratate în această carte privesc aspecte ale întrebării cât din alcătuirea noastră psihologică se datorează structurii interne şi cât mediului înconjurător. Atât Capitolul 7 – *Este moralitatea naturală?*, cât şi Capitolul 18 – *Ce vezi?* ating această temă. Se pare că structura de bază a creierului ne oferă unele înzestrări intrinseci, cum ar fi abilitatea de a învăța o limbă sau abilitatea de a interpreta ce vedem. Acestea sunt abilități pe care nu e nevoie ca fiecare nou-născut să le învețe de la zero. În alte privințe, suntem produsul mediului nostru. În Capitolul 6 (*Indulgența dăunează copilului?*) şi în Capitolul 17 (*Poți recunoaşte un psihopat?*) se face referire la cum poate afecta educația unei persoane sănătatea sa mentală de mai târziu.

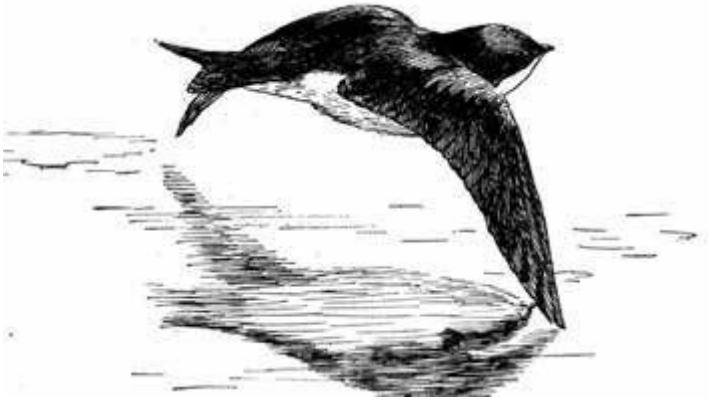
Dacă mare parte din comportamentul nostru este determinată de chimia sau de structura creierului, sau de factori din copilăria noastră timpurie asupra cărora nu avem niciun control, atunci mai putem fi socotiți responsabili pentru ceea ce facem? Multe sisteme legislative stipulează că indivizii sunt mai puțin responsabili dacă au deficiențe mentale, dar acesta este un argument al apărării cu totul special. Psihopatul prezentând combinația de structură a creierului şi de educație care-l face aproape inevitabil un ucigaş tot va fi închis pentru crimă. De curând, psihologia a mers şi mai departe în determinarea liberului-arbitru – întregul construct poate fi o iluzie. Dacă oamenii sunt sortiți să urmeze anumite căi, problema recompensei şi a pedepsei devine foarte complexă.

Nu încerca asta acasă

Întrebările puse aici nu sunt în directă legătură cu tulburările mentale, iar răspunsurile sugerate nu intenționează să fie prescriptive. Am rugămintea să nu te foloseşti de cartea aceasta ca să diagnostichezi vreo problemă mentală, nici a ta, nici a altora. Cartea aceasta are scopul de a arunca o privire asupra modului în care funcționează mintea, dar nu oferă răspunsuri definitive şi nici nu poate visa să prezinte toate abordările întreprinse de psihologi. Oh, şi te rog, nu încerca să reproduci niciunul dintre experimentele descrise!

ESTE LIBERUL-ARBITRU O ILUZIE?

Studiile creierului activ au arătat că atunci când ne gândim că facem o alegere după propria voinţă, creierul nostru deja a început să acţioneze. Într-un experiment neurologic efectuat în 2008, cercetătorii au folosit un aparat de scanat creierul pentru a măsura activitatea neuronală a subiecţilor care alegeau să apese un buton cu mâna lor stângă sau dreaptă. Au descoperit că declanşarea impulsurilor în neuronii asociaţi mişcării a început cu vreo câteva secunde înainte ca subiecţii să creadă că s-au hotărât.

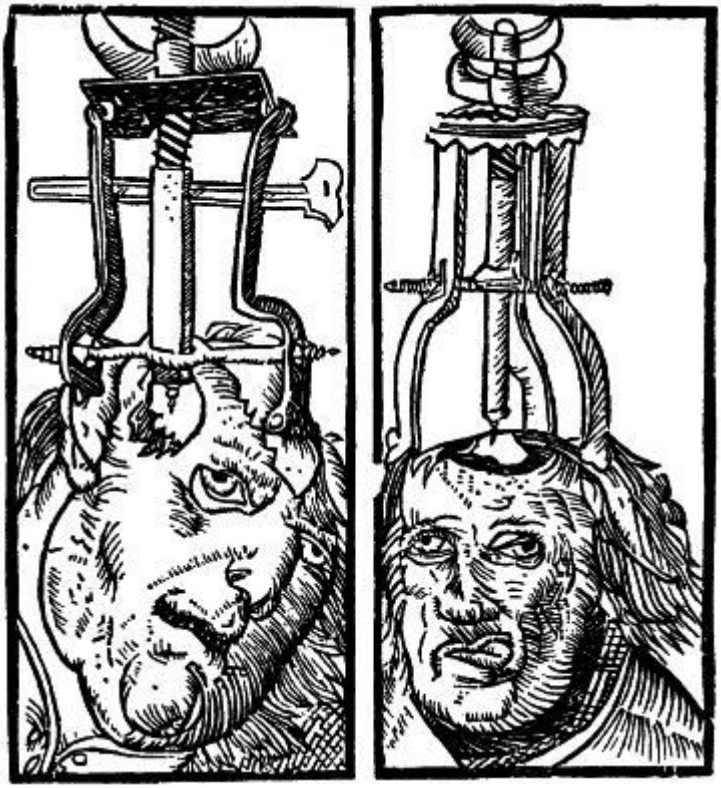


Şi alte experimente au susţinut aceste rezultate. Când scanările creierului sunt folosite pentru a monitoriza persoanele care cred că aleg din proprie voinţă să-şi mişte unele părţi ale corpului, aria creierului care pregăteşte mişcarea e activă aproape cu o secundă mai înainte ca persoana să se mişte. Intenţia conştientă de a mişca şi mişcarea propriu-zisă se petrec, virtual, în acelaşi moment. Se pare că liberul-arbitru – dacă îl avem totuşi – nu se află unde credem noi. Sentimentul că ne hotărâm să facem o mişcare este interpretarea a ceva ce deja s-a întâmplat în creier. O altă

parte a creierului, de care nu suntem conştienţi, aparent a decis asupra mişcării şi a început-o. Apoi noi căpătăm sentimentul: „Ooh, ştiu, o să-mi mişc mâna”, în timp ce asta deja se întâmplă. Straniu...

Probabil cei care cred că sunt controlaţi de extratereştri au dreptate, la urma urmelor.

Capitolul 1
Ce putem afla de la un creier?

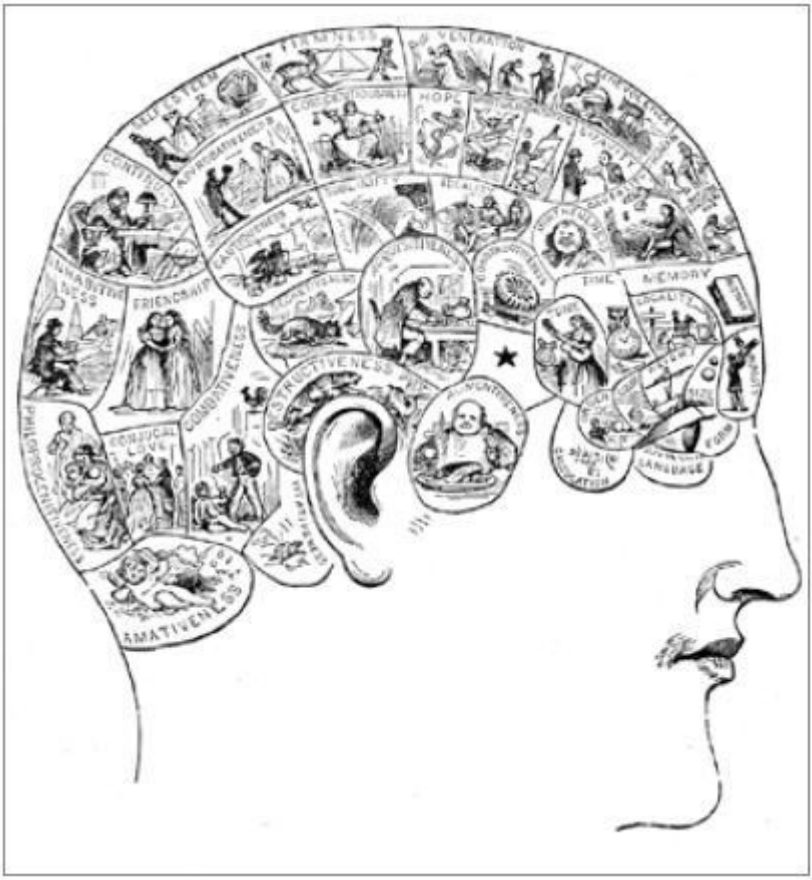


Nu putem urmări un creier în acțiune la fel cum putem vedea o inimă pompând.

Psihologia este studiul a ceea ce se petrece în creier – gândirea, învățarea, personalitatea, visele, dorințele, formarea caracterului, determinarea comportamentului şi tulburările tuturor acestora. Dar spre deosebire de studiul a ceea ce se petrece în inimă, să zicem, nu există un proces mecanic care să poată fi observat direct. Aşadar, a trebuit ca oamenii de ştiință să găsească nişte metode ingenioase de a monitoriza procesele gândirii noastre.

Vizionarea gândurilor

În zorii psihologiei, singura cale de a te uita la creier direct era abia după ce posesorul său murea. Toate studiile psihologice trebuia să fie făcute experimentând, observând şi interogând posesorii de creier vii. Deşi aceste tehnici au rămas foarte folositoare şi astăzi, acum există noi metode de a vedea creierul viu în timp ce face diverse lucruri. Dar vizionarea creierului ridică tot atât de multe întrebări pe cât oferă răspunsuri. Faptul că ştim procesele biologice din creier nu ne duce mai departe. Îl vedem că intră în acțiune, dar încă nu putem vedea ce anume face sau cum. Vedem neuronii declanşând impulsurile electrice când cineva gândeşte, dar nu putem vedea ce anume gândeşte, nici de ce are gândul respectiv, nici cum şi-l va aminti (sau uita).



Mărimea contează**ă**

ANIMAL	NEURONI
Drosofilă	100 000
Şoarece	75 000 000
Babuin	14 000 000 000

Gândac de bucătărie

1 000 000

Pisică

1 000 000 000

Om

86 000 000 000

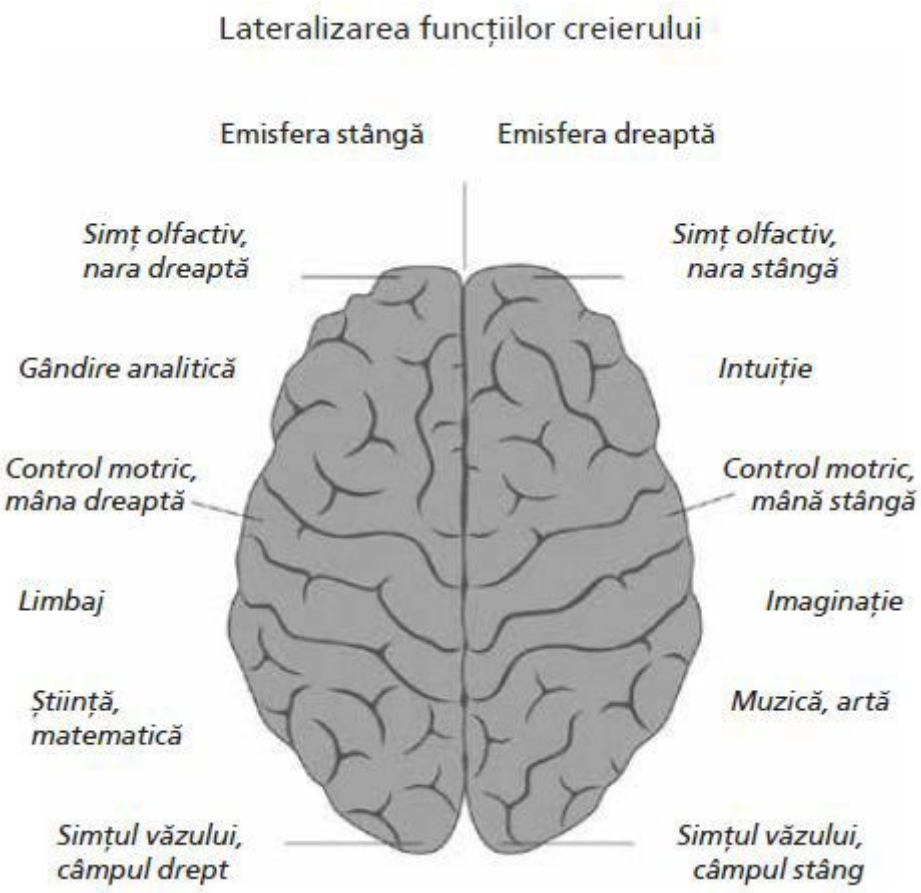
NEUROŞTIINŢA – NOŢIUNI ELEMENTARE

Creierul este alcătuit din multe celule numite neuroni (celule nervoase), care sunt responsabile de producerea activităţii neurale. „Multe” înseamnă vreo 86 de miliarde. Activitatea neurală include primirea „mesajelor” de la receptorii din organele de simţ situate în diverse părţi ale corpului şi transmiterea mesajelor pentru activarea muşchilor, de exemplu, din alte părţi ale corpului. Unele acţiuni sunt conştiente, precum ridicarea braţului; altele sunt inconştiente, precum accelerarea bătăilor inimii.

Diferite părţi ale creierului sunt responsabile pentru diferite tipuri de activitate neurală. Informaţia de la ochi este transmisă cortexului vizual aflat în partea din spate a creierului şi procesată pentru a produce imaginile pe care le „vedem” în minte. Emoţiile, pe de altă parte, sunt procesate în amigdală (două structuri mici, situate adânc în creier).

Care cu care?

Timp de mii de ani, singura cale de a descoperi care părți ale creierului erau folosite pentru diverse funcții a fost aceea de a-i observa pe oamenii care suferiseră traumatisme craniene şi de a nota cum le afectaseră acestea abilitățile mentale sau fizice, dispoziția sau comportamentul. Schimbările rezultate în urma traumatismelor au fost un bun indiciu că părți diferite ale creierului erau responsabile pentru funcții diferite (emoții, cogniție, personalitate şi aşa mai departe).



Examinarea post-mortem indica deteriorarea creierului care ar fi putut fi în legătură cu schimbările sau disfuncțiile observate la persoana respectivă când era vie. Pentru a obține o înțelegere semnificativă a funcționării creierului, oamenii de ştiință aveau nevoie de o mulțime de subiecți pe care să îi examineze şi de un echipament ştiințific sofisticat. De aceea, creierul a fost în mare măsură un capitol închis până în secolul al XX-lea. Nici acum nu este un capitol foarte lămurit.

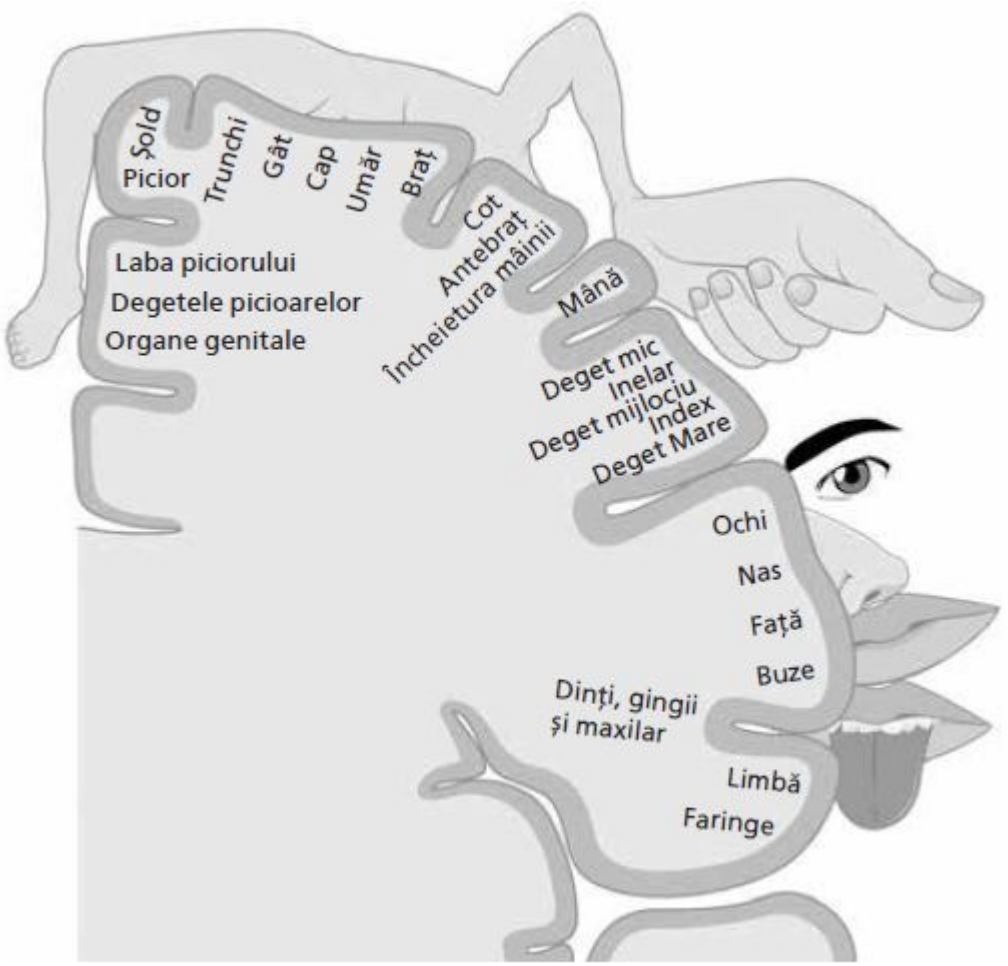


Diagrama aceasta arată care arii ale creierului corespund schimbării senzoriale a diverselor părţi ale corpului. Mărimea aferentă diverselor părţi ale corpului ilustrează cât de mult creier este implicat în procesarea semnalelor pe care le primeşte şi de aceea mâna e mult mai mare decât laba piciorului.

Nefericitul Phineas Gage

Ideea că arii specifice ale creierului ar fi responsabile pentru funcţii diferite îşi are originea în cazul medical al unui maistru constructor de căi ferate pe nume Phineas Gage. La

13 septembrie 1848, Gage a fost grav rănit când o rangă de burat (o bară metalică lungă, ascuțită, cântărind şase kilograme) a fost din greşeală înfiptă prin capul lui. Ranga i-a intrat prin obraz şi i-a ieşit prin creştetul capului, scoțând şi câteva fragmente de creier. Gage a mai pierdut şi alte bucăți de creier când a vomat şi încă aproape „o ceaşcă plină”, căzută pe podea, potrivit doctorului care l-a îngrijit. Cel mai afectat a fost unul dintre lobii frontali.

Deşi prietenii săi aveau un sicriu gata pregătit pentru el, în mod remarcabil, Gage (*dreapta*) a supraviețuit. Totuşi, personalitatea i s-a schimbat considerabil, pentru o lungă bucată de timp. În locul bărbatului politicos şi prietenos

care fusese înainte, a devenit irascibil şi antisocial – deşi nu personajul groaznic pe care-l descrie legenda. Inabilitatea lui socială s-a îmbunătăţit cu timpul şi şi-a sfârşit zilele lucrând ca vizitiu de diligenţă în Chile. Se poate ca rutina noii sale vieţi să-l fi ajutat la reabilitare, căci s-a descoperit că activitatea structurată e de ajutor în tratamentul multor pacienţi cu leziuni ale lobilor frontali.

În două minţi

Creierul este compus din două jumătăţi sau emisfere. Fiecare emisferă conţine aceleaşi structuri şi comunică între ele prin două mănunchiuri strânse de fibre nervoase, numite *corpus callosum*. Cum lucrează împreună cele două emisfere a fost explicat de Roger W. Sperry, un neuropsiholog care a tratat pacienţii cu epilepsie secţionând *corpus callosum*. Sună drastic şi într-adevăr a fost, dar chiar i-a vindecat de epilepsie. După ce li se taie legătura dintre cele două emisfere, literalmente mâna lor dreaptă nu ştie ce face stânga.

La început, chirurgia părea să aibă prea puţin impact asupra pacienţilor – în afară de faptul că-i scăpa de epilepsie. Dar investigaţiile lui Sperry asupra pacienţilor cu creier secţionat au arătat, curând, că se petrecuseră schimbări majore. Astfel, Sperry a dobândit noi cunoştinţe despre cum cele două jumătăţi ale creierului lucrează împreună în mod normal.

Sperry a descoperit că dacă punea o ilustraţie în câmpul vizual drept (procesat de partea stângă a creierului), pacienţii puteau numi obiectul în vorbire sau în scris, dar dacă o afişa în câmpul vizual stâng, nu-l mai puteau numi. Totuşi, puteau identifica obiectul arătându-l. Din aceasta, Sperry a tras concluzia că limbajul este procesat în partea stângă a creierului.

„[Fiecare emisferă este] într-adevăr un sistem conştient de sine stătător, percepând, gândind, amintindu-şi, raţionând, dorind şi emoţionându-se,

totul la nivelul caracteristic uman şi... atât emisfera stângă, cât şi cea dreaptă pot fi simultan conştiente în experienţe mentale diferite, chiar reciproc antagoniste, care se desfăşoară în paralel."

Roger Wolcott Sperry, 1974

A descoperit şi că obiectele expuse părţii stângi a creierului pot fi recunoscute numai de acea parte. Dacă în câmpul vizual drept afişa simboluri diferite faţă de cele afişate în cel stâng şi apoi le cerea pacienţilor să deseneze ce văzuseră, ei desenau numai simbolul perceput în câmpul vizual stâng. Dacă apoi îi întreba ce desenaseră (nu ce văzuseră), ei descriau simbolul din câmpul vizual drept. Obiectele văzute, la origine, în câmpul vizual stâng erau recunoscute dacă li se arătau din nou în câmpul stâng, dar nu şi dacă li se arătau în câmpul vizual drept.

O privire în interior

Nu mai trebuie să aşteptăm ca oamenii să moară înainte să ne putem uita la creierul lor. Există diverse metode prin care putem monitoriza sau examina structura şi activitatea creierului:

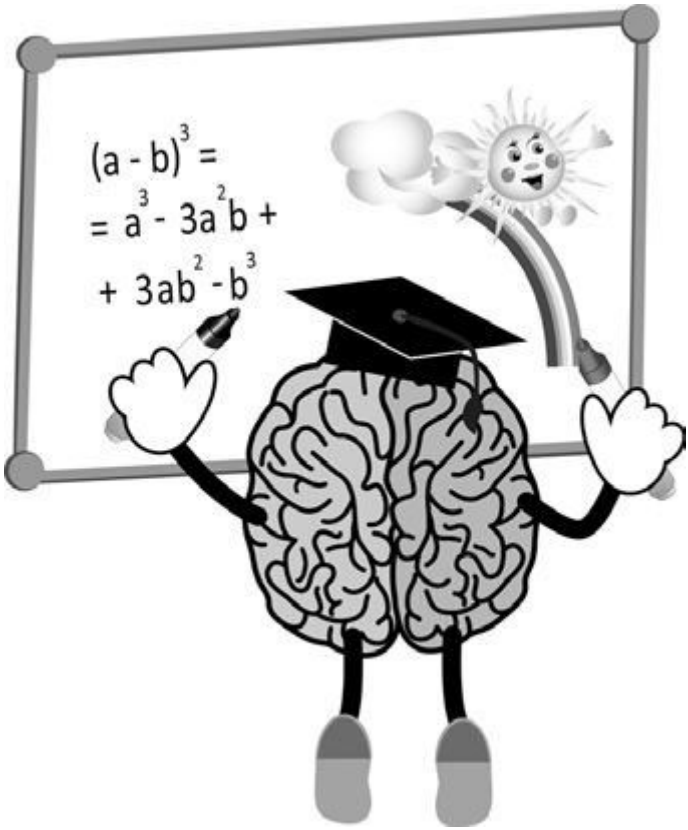
• O tomografie computerizată (TC) foloseşte razele X şi un computer pentru a produce imagini tridimensionale ale creierului. Imaginile arată structura normală şi pot evidenţia leziunile, tumorile şi alte schimbări sau anomalii structurale.

• O electroencefalogramă (EEG) monitorizează impulsurile electrice produse de creierul activ. Poate indica starea de excitare a unei persoane (faptul că doarme, că merge şi aşa mai departe) şi arată cât timp îi trebuie unui stimul să declanşeze activitatea creierului sau să indice ariile în care activitatea creierului are loc când subiectul execută o acţiune sau este expus la un stimul.

CREIERUL STÂNG, CREIERUL DREPT?

În psihologia populară este obişnuită referinţa la funcţiile sau personalităţile „creierului stâng" sau „creierului drept". Dacă jumătatea stângă a creierului tău este dominantă (cel puţin aşa spune povestea), vei fi

bun la gândirea logică şi analitică şi mai obiectiv decât un gânditor de creier drept. Dacă jumătatea dreaptă a creierului este dominantă, vei fi intuitiv, creativ, meditativ şi subiectiv. Dar astea-s aiureli. Aproape toate funcţiile sunt asigurate aproximativ egal de ambele jumătăţi ale creierului. Dacă sunt deosebiri, acelea sunt variaţiile între indivizi ale căror emisfere fac mai mult un lucru sau altul.



Singura arie semnificativă aparte este aceea a procesării limbajului, descoperită de Sperry. Emisfera stângă se ocupă de sintaxă şi de înţelesul limbajului, în vreme ce emisfera dreaptă stă mai bine la capitolul conţinut emoţional şi nuanţe ale limbajului. Dar asta e tot – insuficient pentru a susţine principiul „creierul stâng = logic, creierul drept = creativ".

• O tomografie cu emisie de pozitroni (TEP) arată activitatea în timp real a creierului, indicând unde se concentrează oxigenul sau glucoza marcată radioactiv. Aceasta, deoarece cu cât mai intens lucrează creierul, cu atât consumă mai

mult oxigen şi glucoză. TEP este utilă pentru a descoperi care părți ale creierului sunt folosite pentru sarcini sau funcții specifice.

• Imagistica prin rezonanță magnetică (IRM) combină două unde radio cu un câmp magnetic puternic pentru a detecta diversele tipuri de țesut şi a produce imagini anatomice detaliate ale creierului.

• Magnetoencefalografia (MEG) înregistrează minusculele semnale magnetice produse de activitatea neurală. Aceasta este o tehnică deocamdată scumpă şi nu prea larg folosită, dar oferă cele mai detaliate indicii de funcționare a creierului în timp real.

Pentru prima oară, scanarea creierului arată psihologilor care părți ale creierului sunt implicate în diversele tipuri de activitate şi comportament. Compararea imaginilor

creierului scanat al criminalilor psihopați, de exemplu, arată că toți au anomalii similare.

Folosește-l sau lasă-l

Dacă psihologii s-ar fi bizuit pe studiul creierilor deteriorați în cercetările lor, ar fi progresat foarte lent. Din fericire, creierii sănătoși, funcționali sunt la fel de utili.

În anul 2000, Eleanor Maguire de la Colegiul Universității din Londra a comparat prin scanări IRM creierii șoferilor de taxi cu aceia ai unui grup de control, alcătuit din bărbați de vârste și de profiluri similare. Șoferii de taxi petrecuseră până la patru ani ca să rețină rutele pe 25 000 de străzi din Londra. Aceasta este numită, colocvial, „cunoașterea". Studiul lui Maguire a arătat că hipocampusul posterior din creierul șoferilor de taxi era semnificativ mai mare decât hipocampusul membrilor grupului de control. Acest studiu n-a relevat numai importanța hipocampusului în navigație și în orientarea spațială, dar și adaptabilitatea creierului (cel puțin, a hipocampusului) prin folosire regulată, dezvoltându-se ca un mușchi ce se întărește prin exerciții repetate.

Cu cât mai mult timp oamenii lucraseră ca taximetriști, cu atât mai marcantă era diferența. Într-un studiu ulterior, Maguire a descoperit că la taximetriștii pensionați, care nu mai foloseau „cunoașterea" și, prin urmare, nu-și mai solicitau hipocampusul, mărimea acestuia descrescuse la normal.

ÎȚI FOLOSEȘTI DOAR 10% DIN CREIER?

Un alt mit din psihologie este acela că ne folosim doar 10% din creier. De fapt, ne folosim întregul creier, deși nu pe tot odată. E foarte probabil ca mulți dintre noi să nu-și folosească permanent creierul la întregul potențial, dar toate ariile creierului au câte o funcție și apelăm la toate acele funcții pe parcursul unei zile sau al unei săptămâni. Întotdeauna poți face mai mult – când deprinzi abilități noi, creierul tău realizează noi conexiuni între neuroni pentru a stoca informația și modelele de

comportament. Dar acele conexiuni nu stau degeaba, goale, „palide” şi gata „să se piardă”[1], aşteptând să fie umplute.

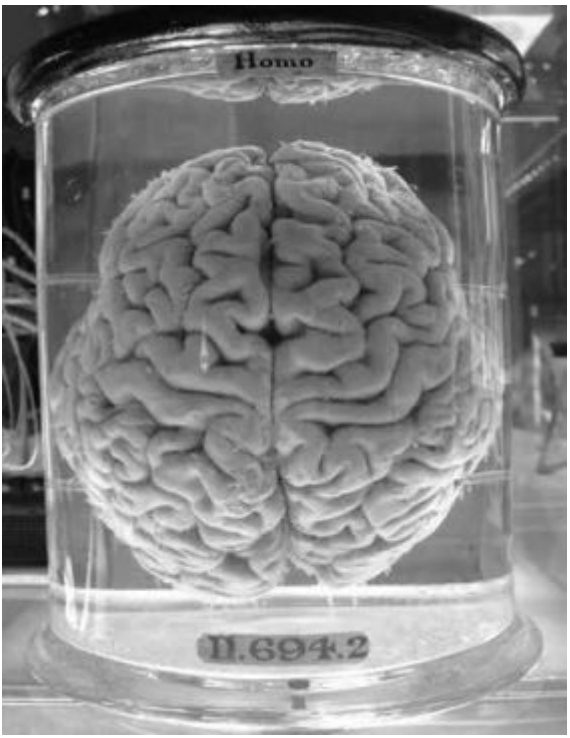
Nu e posibil să faci o scanare IRM a creierului unui taximetrist în timp ce conduce, dar Maguire a folosit un joc pe computer care presupunea navigarea prin Londra ca să observe creierul taximetriştilor în acțiune. Ea a descoperit că hipocampusul era cel mai activ la începutul cursei, când taximetristul trebuia să se gândească şi să stabilească o rută. Studiul lui Maguire a fost important nu doar pentru delimitarea ariei creierului folosite în navigare, dar şi pentru că a demonstrat că, la creşterea stimulilor, creierul se adaptează – o abilitate promițătoare pentru oamenii care au suferit traumatisme şi au nevoie de reabilitare.

---

[1] În engleză „alone and palely loitering” – vers din *La Belle Dame Sans Merci*, de John Keats, traducere Lucian Blaga. (*N.t.*)

Creier la borcan

Cu mult înainte să avem tehnologiile moderne de imagistică, oamenii de ştiinţă au presupus că dacă ar fi capabili să se uite la creierul cuiva ar putea vedea diferenţele fizice dintre, să zicem, oamenii foarte inteligenţi şi cei de inteligenţă medie sau dintre criminalii violenţi şi cetăţenii paşnici. S-a dovedit că nu e chiar aşa de simplu. De pildă, indivizii inteligenţi nu au creierul mai mare, cum ne-am fi putut aştepta.



Când Albert Einstein a murit, în 1955, creierul lui a fost scos, examinat, fotografiat şi conservat, dispărând timp de douăzeci de ani, până în 1978, când a fost redescoperit. Creierul a fost tăiat în 240 de bucăţi pentru examinare microscopică, ceea ce a însemnat o pacoste pentru

cercetările ulterioare. Nu există nicio deosebire de mărime între creierul lui Einstein şi un creier „normal” (respectiv, un creier care nu aparține unui fizician premiat cu Nobel). Dar există nişte deosebiri structurale. Creierul lui Einstein este lipsit de unele trăsături existente în creierul normal şi s-a sugerat că poate acest lucru a ajutat la realizarea mai rapidă a conexiunilor neurale. Lobul parietal inferior al creierului lui Einstein era cu 15% mai bine dezvoltat decât la alții, iar aria respectivă se foloseşte pentru gândirea matematică, vizualizarea mişcării şi cogniția vizual-spațială. Existau, de asemenea, mai multe conexiuni între părțile creierului său decât sunt în mod obişnuit.

GÂNDEŞTE-TE!

Dispozitivele de interfaţă creier–computer (ICC) captează undele creierului şi le transpun în computer. Cu ajutorul acestor dispozitive a fost posibil să se dreseze maimuţele macac pentru a mişca obiecte folosindu-se doar de gândurile lor. În aceste experimente, braţele macacilor au fost imobilizate şi un senzor de mărimea unui fir de păr le-a fost implantat în creier, pentru a detecta semnalele care, în mod normal, ar fi ajuns la braţele maimuţelor, transmiţându-le, în schimb, unui braţ robotic. Acest sistem nu este considerat încă sigur pentru a fi folosit pe oameni.

În timpul experimentelor, o maimuță macac şi-a folosit puterea gândului pentru a mişca un braț robotic şi a se hrăni cu bezele şi fructe.

Examinarea creierului oamenilor morți ajută, de asemenea, la înțelegerea bolilor mentale. Creierul persoanelor care suferă de Alzheimer prezintă pierderi de țesut şi reducere a masei.

Prin scanarea creierului putem vedea când oamenii gândesc sau visează, care parte a creierului lor intră în funcțiune în timpul diverselor activități şi dacă există anomalii sau leziuni. Dar încă nu putem vedea *ce anume* gândesc oamenii. Deşi observarea gândurilor altora ar avea implicații grave pentru intimitatea personală, ar putea fi foarte utilă pentru cei paralizați şi incapabili de a comunica.

Minte şi corp – care-i şeful?

Descartes s-a străduit să lămurească problema interacțiunii dintre minte şi corp – cum intenția minții de a ridica o mână

poate fi translatată în acțiune propriu-zisă. De fapt, creierul se pare că are o mult mai mare stăpânire asupra corpului.

Una dintre cele mai ciudate tulburări mentale este sindromul Cotard. Cei afectați de această suferință rară cred că sunt morți. Până la apariția scanării creierului, nu exista nicio explicație pentru cum ajungeau la această convingere. Dar cercetările recente au scos la lumină câteva indicii. Se pare că, în sindromul Cotard, legătura dintre simțuri, sistemul limbic şi amigdală, responsabilă pentru emoții, lipseşte cu desăvârşire. Consecința este că indiferent ce vede, aude, miroase sau atinge suferindul nu-i declanşează nicio reacție emoțională. Iar singura cale prin care persoana poate să-şi explice completa detaşare față de lume este aceea de a trage concluzia că, de fapt, este moartă. Ceva ce pare o incontestabilă dovadă de nebunie (un termen deloc folositor, nici în cele mai clare circumstanțe) are, de fapt, o bază rațională, un creier deteriorat care se uită la dovezile produse de el însuşi şi adoptă concluzia care pare să se potrivească din toate punctele de vedere, mai puțin unul.

„Pe Dumnezeu, domnule, mi-am pierdut piciorul!”

„Pe Dumnezeu, domnule, chiar aşa!”

Schimb de cuvinte între lordul Uxbridge şi ducele de Wellington, la Bătălia de la Waterloo, 1815.

„Doamne – nu mai am un braţ”

Potrivit specialistului în neuro-ştiinţe Vilayanur S. Ramachandran, sentimentele extreme de depersonalizare şi derealizare, întâlnite la multe persoane cu depresie şi tulburări de anxietate, se pot datora unui mecanism de tip asemănător sindromului Cotard, dar la o scară mai mică. O deconectare temporară poate fi responsabilă de fenomenul bine cunoscut al oamenilor care nu simt sau nu-şi dau seama de rănirile traumatice în momente de stres intens. În caz de urgenţă, amigdala iese din funcţiune, iar cortexul cingular anterior, situat adânc în creier, devine hiperactiv. Această formaţiune te menţine alert şi te ajută să ai reacţia corectă într-o situaţie dată. Acesta este trucul pe care îl foloseşte creierul în cazul soldaţilor care nu simt când rămân fără un picior într-o bătălie.

Şi la boală ca şi la sănătate...

Cu toţii am auzit despre bolile psihosomatice – afecţiuni fizice pentru care nu există cauze fizice. Există multe simptome fizice asociate cu stresul, depresia şi emoţiile extreme, inclusiv dureri de cap, vomă, crampe intestinale şi

dureri musculare. Suntem, de asemenea, familiarizați cu efectul placebo al tratamentelor care nu au nicio componentă farmaceutică activă şi totuşi fac oamenii să se simtă mai bine. Este bine cunoscut faptul că dacă oamenii cred că primesc un medicament puternic sau eficient, adesea se simt mai bine, chiar dacă e vorba numai despre false pastile. Mulți sunt cei care bănuiesc că o parte din terapiile alternative funcționează pe baza efectului placebo – când funcționează totuşi.

Probabil o dovadă şi mai surprinzătoare şi mai convingătoare pentru cât de mult creierul controlează corpul se află în reversul efectului placebo, numit „efectul nocebo". Acesta are loc când boala sau chiar moartea este declanşată de o substanță inofensivă, doar pentru că pacientul se aşteaptă să aibă un efect nociv. În jur de 25% dintre subiecții cărora li se administrează un placebo într-un test de medicamente vor dezvolta efectele adverse la care li s-a spus că ar trebui să se aştepte din partea medicamentului autentic.

...dar mai ales la boală

Oamenii care mor după ce au fost blestemați sunt un prim exemplu de efect nocebo în acțiune. Un practicant voodoo, de pildă, care crede în eficiența unui blestem, adesea va muri când s-a blestemat singur, chiar dacă nu există niciun motiv fizic pentru asta. Mulți doctori au observat că unii pacienți mor la scurt timp după ce au primit o prognoză negativă, cu mult înainte de probabila moarte din cauza bolii înseşi. Într-un caz, un tânăr implicat într-o testare de medicament a înghițit o supradoză (29 de capsule) din ceea ce credea că era un antidepresiv şi s-a îmbolnăvit grav. Când i s-a spus că fusese în grupul de control şi că i se administrase un placebo inofensiv, şi-a revenit rapid. Au

existat sugestii că avertismentele de sănătate de pe pachetele de țigări pot face țigările mult mai periculoase.

Capitolul 2
Ce te motivează?

Scopul principal al creierului este să te ajute să supraviețuiești. După aceea, urmărește alte nevoi.

De ce faci lucrurile pe care le faci? Există mulți factori motivaționali diferiți. Pregătești micul dejun pentru că ți-e foame și te duci la muncă pentru că ai nevoie de bani. Dar după ce ți-ai satisfăcut nevoile esențiale, probabil că începi să faci alte lucruri despre care crezi că te vor face fericit.

Piramida lui Maslow

În 1954, psihologul american Abraham Maslow a publicat o diagramă despre care susținea că explică motivația umană. „Piramida nevoilor” cuprinde o ierarhie a nevoilor care, spunea el, trebuie satisfăcute în ordine. Încercarea de satisfacere a acestor nevoi oferă, potrivit lui Maslow, motivația pentru întreaga activitate umană. După ce am satisfăcut una dintre nevoi, ne ridicăm privirea spre următoarea, în ordine.

Hrană şi apă

La baza piramidei lui Maslow sunt nevoile fizice elementare – nevoia de mâncare, apă, somn, aer şi funcțiile de bază ale corpului (inclusiv sexualitatea, interesant). Odată ce aceste nevoi elementare sunt împlinite, oamenii trec mai departe, încercând să-şi satisfacă nevoia de siguranță. Aceasta înseamnă nu doar siguranța fizică, dar şi sentimentul de siguranță pe care ți-l dau un loc de muncă stabil, o casă ce nu-ți va fi luată şi un rezonabil grad de încredere că n-ai să cazi mort de un atac de inimă în orice minut (cum i s-a întâmplat lui Maslow).

Moralitate, creativitate, spontaneitate, rezolvarea problemelor, lipsa prejudecăților, acceptarea faptelor
Autoactualizare
Stimă se sine, încredere, realizare de sine, respect față de ceilalți, respect din partea celorlalți
Stimă
Prieteni, familie, intimitate sexuală
Iubire/aparte
Siguranța corpului, a locului de muncă, a moralității, a familiei, a sănătății, a proprietății
Siguranț
Respirație, hrană, apă, sex, somn, homeostazie, excreție
Nevo fiziol
Ierarhia nevoilor — Maslow

Deşi psihologii au avansat mult de la piramida lui Maslow, ea este încă des amintită în studiile de afaceri şi în sociologie.

Tu şi ei

După siguranță, putem trece mai departe la nevoi care țin mai mult de locul nostru în relația cu ceilalți. Nevoia de iubire şi de apartenență este împlinită prin a avea o familie, prieteni şi (din nou) intimitate sexuală. Călugărițele şi călugării celibatari nu au prea multe şanse în lumea lui Maslow.

PSIHOLOGIA UMANISTĂ A LUI MASLOW

Abraham Maslow (1908–1970) s-a născut la New York, fiind ultimul dintre cei şapte copii ai familiei. A fost declarat instabil mental, a fost obiectul discriminării antisemite şi al agresiunii şi a avut o relaţie foarte dificilă cu mama, pe care nici n-a iubit-o, nici n-a respectat-o. Mai târziu, a lucrat la Universitatea Columbia cu psihologul Alfred Adler (unul dintre primii colegi

ai lui Sigmund Freud), care i-a devenit mentor. Maslow s-a hotărât să se axeze pe psihologia minţii sănătoase, refuzând calea obişnuită a psihopatologiei – cea care se ocupă cu înţelegerea şi remediera tulburărilor psihicului. El a vrut să descopere ce îi motiva pe oameni, care sunt sursele şi stimulii talentului şi ai dezvoltării personale – un studiu pe care l-a numit „psihologie umanistă". Lucrarea sa despre ierarhia nevoilor, autorealizare şi experienţele superioare a fost de mare importanţă.

Următorul nivel este nevoia de a fi bine privit de ceilalți. Aceasta este treapta stimei şi a respectului, inclusiv respectul de sine şi încrederea. Ermiții şi izolații, care nu au legături cu nevoile celorlalți, fac excepție.

Vârful piramidei este „autoactualizarea", etapa în care oamenii sunt împliniți şi au devenit cei care au vrut să fie (vezi Capitolul 15 – *Eşti cel mai bun „tu" care poți fi?* Pagina 160).

NEVOI ŞI DORINŢE

Deosebirea dintre nevoi şi dorinţe este aceea că nevoile sunt cuantificabile şi finite, pe când dorinţele nu. Odată ce nevoile noastre de bază sunt împlinite, putem trece la un alt obiectiv – aşadar, odată ce avem destul aer, mâncare şi apă, nu mai avem nevoie de prea multe. (Deşi ne-ar putea plăcea un alt tip de mâncare sau o porţie de budincă în plus, nu avem nevoie de asta.) Dorinţele sunt infinite. Am putea să ne dorim un telefon mobil, dar apoi, după ce avem unul, ne-am putea dori unul mai bun sau şi o cameră de

filmat sau o maşină mai mare. Dorinţele sunt insaţiabile şi întotdeauna răsar mai multe, precum hidrei două capete noi în locul unuia retezat.

STOICI ŞI CINICI

Aceste curente filosofice, cinismul şi stoicismul, deopotrivă cu unele religii orientale, schiţează o cale spre pace, iluminare sau autoactualizare care ocoleşte multe dintre „nevoile" despre care Maslow spunea că trebuie satisfăcute. Într-adevăr, ele îndrumă la credinţa că împlinirea omului vine din înălţarea deasupra (mai degrabă decât din satisfacerea) nevoilor. Persoana care poate învăţa să fie netulburată de nevoile nesatisfăcute se va bucura de o viaţă mult mai liniştită şi mai mulţumitoare decât una care se luptă încontinuu pentru următoarea promovare, un televizor mai mare şi un cont de cheltuieli mai generos.

Acţiuni şi motivaţie

Maslow sugera că ierarhia nevoilor este cea care motivează comportamentul uman. Dacă ne e foame, căutăm în primul rând să mâncăm. Dacă n-am dormit destul, acest fapt ne va determina comportamentul, căci vom încerca să ne asigurăm timpul şi spaţiul pentru odihnă. Odată ce nevoile

de la un nivel sunt satisfăcute, suntem motivați să le satisfacem pe cele de la următorul nivel. Maslow susținea că nu le putem satisface decât în succesiunea schițată – nu putem trece la nevoia de un loc de muncă sigur, să zicem, decât după ce avem destulă hrană şi apă.

Filosoful grec Diogene a evitat proprietatea, trăind aproape gol într-un butoi abandonat din piața publică şi mâncând doar ce-i dădeau ceilalți de milă. Autoactualizarea lui era atât de înaltă, încât se zice că Alexandru cel Mare a spus că, dacă n-ar fi putut fi Alexandru, i-ar fi plăcut să fie Diogene.

Ai putea crede că ai nevoie de un telefon performant ca să trăieşti bine – dar nu e doar o încercare improprie de a-ţi satisface o nevoie de stimă şi identitate?

Numai când toate nevoile din straturile inferioare sunt satisfăcute ne putem ocupa de satisfacerea nevoii de autoactualizare. Prin urmare, de vreme ce mulți oameni nu

sunt capabili să-şi satisfacă nevoile din straturile inferioare, foarte puțini dintre noi – probabil 1% sau 2% – vor fi vreodată autoactualizați. Perspectiva e demoralizantă, ceea ce trebuie să-l fi dezamăgit şi pe Maslow, care intenționase să facă ordine în ramura fericită a psihologiei.

Dar este totul adevărat?

Ce este nou?

Timp de mii de ani, filosofia şi religia au opus impulsurile pe care Maslow le-a clasificat drept nevoi superioare, celor de bază, pe care le-a numit nevoi inferioare. Dinamica centrală dintre ele era una de conflict, nu de progresie. Maslow a făcut figură aparte prin recunoaşterea importanței – chiar a întâietății – nevoilor pe care cei ca Diogene voiau să le tăgăduiască sau să le reprime. Pentru Maslow, faptele de seamă devin posibile mai degrabă atunci când nevoile fizice au fost satisfăcute decât înăbuşite.

Mortificarea cărnii, potrivit concepției lui Maslow, nu eliberează mintea pentru a se concentra asupra lucrurilor mai înalte, ci o încătuşează mai sigur de nevoile corpului. El ar fi spus că e mai probabil să atingem împlinirea intelectuală într-un trening confortabil decât într-o cămaşă de păr aspru.

Cine, când, unde?

Maslow a stabilit ierarhia nevoilor după ce a studiat şi a analizat un eşantion restrâns de persoane. Ierarhia este influențată de preocupările bărbaților albi americani. Aplicând regulile lui Maslow, Iisus Hristos n-ar fi atins autoactualizarea – a căzut la primul obstacol, fiind născut într-o iesle din părinți săraci şi devotat castității. Şi, în general, ierarhia lui Maslow nu se poate aplica foarte diferitelor culturi sau societăți din diversele timpuri şi locuri. America anilor ’50 a fost o societate individualistă. Ce relevanță ar fi avut piramida lui într-o societate colectivistă,

în care oamenii sunt angrenați nu către dezvoltarea personală, ci către binele grupului familial sau al societății ca întreg?

Este foarte clar că şi într-o societate individualistă oamenii pot sări peste unele nevoi şi totuşi să-şi atingă autoactualizarea. Au existat nenumărați oameni creativi care au trăit în sărăcie sau măcinați de boală, fără nicio siguranță socială sau fizică şi, cu toate acestea, au fost capabili să producă lucrări minunate. Beethoven era surd, Soljeniţîn era la închisoare, Marie Curie era pe moarte din cauza radiațiilor şi Freddie Mercury, bolnav de SIDA când au realizat unele dintre cele mai bune opere ale lor. Adversitățile pot fi chiar un imbold spre autoactualizare.

„Don't Stop Me Now" a fost înregistrată câte un vers o dată, din cauza stării de sănătate a lui Freddie Mercury – totuşi este o odă supremă a autoactualizării.

Unele studii au comparat percepția nevoilor în Statele Unite şi în Orientul Mijlociu, pe timp de război şi pe timp de pace, evidențiind deosebiri semnificative în ceea ce priveşte importanța acordată nevoilor. Unele nevoi se schimbă şi odată cu vârsta – copiii acordă prioritate nevoilor fizice şi nevoii de iubire, iar adolescenții şi tinerii adulți devin mult mai preocupați de stimă.

Mai multe piramide sau mai puţine?

Piramida lui Maslow a fost extinsă în anii 1960 şi 1970 la şapte sau chiar opt niveluri. Noile niveluri erau nevoile cognitive şi estetice, care au fost inserate sub autoactualizare, şi nevoile de transcendere (tipic anilor ’60), care au fost plasate în stratul de deasupra. Nevoile cognitive sunt condiția necesară pentru cunoaştere şi semnificație; nevoile estetice au legătură cu aprecierea frumuseții, formei şi echilibrului. Transcendența acoperă cultivarea autoactualizării la alții.

SEXUL ŞI VIOLENŢA ŢINUTE ÎN FRÂU

Sigmund Freud, părintele psihanalizei, a împărţit psihicul pe trei niveluri: Se-ul, Eu-ul şi Supraeul. Se-ul conţine instinctele neîngrădite, plăcerile şi poftele, tânjind după satisfacere sexuală şi o luptă zdravănă. Se-ul este ţinut sub control de Eu, care mediază între Se şi lume pentru a evita escaladarea conflictului. Supraeul este ceva asemănător conştiinţei şi poate opri unele dintre cele mai exagerate impulsuri ale Se-ului să se manifeste. Aşadar, Se-ul este principala forţă motivaţională, iar Eu-ul şi Supraeul îl ţin în frâu.

ERG-onomie

Psihologul american Clayton Paul Alderfer (născut în 1940) a formulat piramida lui Maslow puțin diferit, categorisind nevoile drept promotoare ale existenței, relaționării şi dezvoltării (în engleză, *existence, relatedness, growth* – ERG). Alderfer a considerat cel mai de jos nivel din schema lui Maslow ca având legătură cu „existența” fizică. Nevoile referitoare la un loc în societate şi la relațiile cu ceilalți le-a numit „relaționale”. Nevoile de autorespect şi de autoactualizare le-a clasificat ca nevoi de „dezvoltare”.

Alderfer a făcut loc în schema sa şi pentru regresie. Dacă o nevoie dintr-un nivel mai înalt nu este satisfăcută, individul va coborî treapta şi îşi va redubla eforturile pentru o nevoie inferioară, în speranța de a-şi compensa astfel o nevoie mai înaltă. Putem vedea aceasta în mod obişnuit la oamenii care cred că vor fi satisfăcuți şi fericiți dacă vor

câştiga mai mult şi vor cheltui mai mult pe „lucruri” mai variate. Încercarea de a împlini nevoile spirituale prin achiziția de bunuri materiale este sortită eşecului.

Totul e bine

Dacă unii psihologi au încercat să introducă noi niveluri în piramida lui Maslow, alții s-au arătat foarte dornici s-o demoleze. În locul ei au apărut sistemele ce propuneau un plan mai mult orizontal al nevoilor.

Economistul şi ecologistul german de origine chiliană Manfred Max-Neef a propus o taxonomie a nevoilor umane pe care el le considera interconectate şi interdependente. Le-a clasificat astfel:

• subzistență • protecție • afecțiune • înțelegere
• participare • relaxare • creație • identitate • libertate.

Aranjându-le după criteriile: a fi (calități), a avea (lucruri), a face (acțiuni) şi a interacționa (circumstanțe), a dezvoltat o matrice de treizeci şi şase de elemente.

NU POT OBŢINE SATISFACŢIE

În mod cert, Max-Neef avea o considerabilă nevoie personală de a clasifica lucruri, căci a stabilit şase tipuri de „satisfăcători” sau mijloace de a împlini (sau de a nu împlini) nevoile. Aceştia sunt:

• Violatori: aceia care pretind că satisfac o nevoie, dar de fapt înrăutăţesc situaţia. Un exemplu ar fi portul unei arme ca să-ţi satisfaci nevoia de siguranţă personală.

• Pseudosatisfăcători: aceia care pretind că satisfac o nevoie, dar de fapt au foarte puţin sau niciun efect real. Un exemplu ar putea fi îmbrăcatul în haine de designer ca să-ţi induci sentimentul de apartenenţă şi identitate, în vreme ce identitatea aparţine hainelor, nu ţie.

• Satisfăcători inhibitivi: aceştia suprasaturează o nevoie şi, în consecinţă, fac mai greu de satisfăcut celelalte nevoi. Dacă părinţii sunt hiperprotectivi, de pildă, copilului îi va fi mai greu să-şi dezvolte independenţa şi siguranţa, care sunt înrădăcinate în simţul său de responsabilitate.

• Satisfăcători singulari: aceştia satisfac o singură nevoie şi nu au niciun impact asupra celorlalte. De exemplu, acordarea de ajutoare alimentare persoanelor care sunt flămânde ajută la satisfacerea nevoii lor de hrană, dar nu influenţează nevoia de adăpost sau de căldură, nici nu le îmbunătăţeşte perspectivele pentru siguranţa hranei. În categoria aceasta intră adesea programele guvernamentale şi acţiunile caritabile.

• Satisfăcători sinergici: aceştia satisfac o nevoie specifică şi, de asemenea, ajută la satisfacerea celorlalte. De exemplu, acordarea de mese hrănitoare, gratuite, în şcoli, le asigură copiilor mâncare, dar îi ajută şi să-şi dezvolte cunoştinţele despre nutriţia sănătoasă şi le cultivă un simţ al comunităţii.

Alăptarea este un satisfăcător sinergic: îi asigură nou-născutului hrană, dar îi şi sporeşte imunitatea, afectivitatea, apropierea şi capacitatea de a crea legături, dezvoltându-i ataşamentul (vezi Capitolul 6, „Indulgența dăunează copilului?”, pagina 73).

Aceste nevoi fundamentale umane nu trebuie satisfăcute într-o ordine anume, iar satisfacerea unora va duce, cumva, la satisfacerea celorlalte. Ele nu alcătuiesc o ierarhie, dar pentru ca o societate să prospere, oamenii trebuie să simtă că toate aceste nevoi le sunt împlinite. Satisfacerea acestor nevoi îi dă unei comunități un mijloc de identificare şi măsurare a „bogățiilor” şi „sărăciilor” sale.

Ai ce-ţi trebuie?

Primul pas pentru satisfacerea nevoilor noastre este să le identificăm. Dacă nu optăm pentru o schemă cuprinzătoare, precum ierarhia lui Maslow sau taxonomia lui Max-Neef, trebuie să aflăm singuri care sunt obiectivele noastre. Uşor de zis, greu de făcut, după cum o demonstrează uriaşa piaţă a publicaţiilor de autoajutorare. Pentru multă lume, adevăratul obiectiv este să fie fericită. Dar cum se atinge acesta?

Capitolul 3
Nu ai o minte a ta?

Ai putea crede că ştii ce gândeşti – dar cei mai mulţi dintre noi suntem uşor de convins să ne schimbăm ideile.

Imaginează-ţi următoarele: priveşti la televizor un concurs de talente şi toţi ceilalţi sunt înclinaţi să ţină cu interpretul pe care tu nu-l poţi suferi. O să te împotriveşti tendinţei generale şi o să-l critici pe favorit? Sau o să te laşi dus de

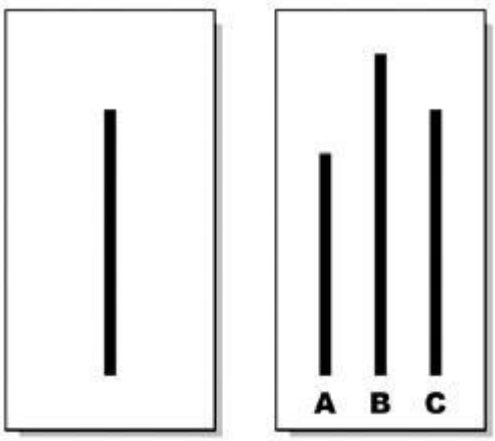
curent, probabil chiar ajungând la concluzia că, de fapt, tipul nu e chiar atât de rău? La urma urmelor, dacă tuturor prietenilor tăi le place interpretarea lui, poate că ți-a scăpat ție ceva...

Experimentele psihologice sugerează că adesea suntem mai puțin rezistenți la presiunea de a ne conforma decât am putea crede. O să acceptăm părerile celorlalți, chiar dacă nu ne costă nimic să nu ne conformăm. Mai exact, de ce eşti atât de uşor influențabil?

Experimentul de conformitate al lui Asch

În 1951, psihologul social de origine poloneză Solomon Ash (1907–1996) a condus un experiment inovator asupra conformismului, la Colegiul Swarthmore, Pennsylvania. În cea mai mare parte a experimentului, un subiect era plasat într-un grup de şapte persoane care îi erau prezentate drept voluntari, dar care de fapt erau complici ai lui Ash, acționând după un scenariu prestabilit.

Grupului i s-au arătat două planşe. Pe una era trasată o singură linie. Pe cealaltă erau trei linii de diverse lungimi, numai una de aceeaşi lungime cu cea de pe prima planşă. Grupului i s-a cerut să decidă care dintre cele trei linii, notate A, B şi C era egală cu linia-etalon. Exercițiul s-a repetat de mai multe ori. Pentru primul set de teste, complicii lui Asch au dat răspunsul corect. După aceea, cu toții au dat un răspuns greşit. Complicii răspundeau primii, voluntarul fiind ultimul, de fiecare dată. Asch voia să vadă dacă voluntarii se lăsau influențați de răspunsurile greşite date de ceilalți.



Subiecții din experimentul lui Asch trebuia să spună care dintre liniile de pe planşa din dreapta este egală cu linia de pe planşa din stânga.

Într-un experiment de control, un voluntar trebuia să răspundă fără ca alte persoane să fie de față şi, prin urmare, fără presiunea de a se conforma. În experimentul de control, voluntarul a răspuns greşit în mai puțin de 1% dintre cazuri. Aceasta arată că sarcina nu era deosebit de dificilă.

În testele propriu-zise, voluntarii au dat răspunsul greşit în 33% dintre cazuri, când complicii au răspuns de asemenea greşit, cu 75% dintre voluntari dând răspunsul greşit cel puțin o dată. Asch i-a intervievat apoi pe participanți şi le-a explicat adevărata natură a experimentului. A notat cum îşi explicau ei comportamentul.

În rând cu lumea?

Oamenii care s-au conformat răspunsului grupului, chiar dacă era corect sau nu, fie:

• au crezut cu adevărat că răspunsul incorect era cel bun – au fost relativ puțini în această categorie

• au ajuns la un punct în care să creadă că probabil greşeau, din moment ce toți ceilalți dădeau un alt răspuns – Asch a numit aceasta „distorsiune de judecată”

• şi-au dat seama că toți ceilalți dădeau răspunsul greşit, dar au acceptat varianta lor ca să nu facă notă discordantă sau să pară inferiori – Asch numeşte aceasta „distorsiune de acțiune”.

Cei mai mulți au decis că probabil se înşelau ei, dacă toți ceilalți erau de acord cu alt răspuns, plasându-se astfel în grupul „distorsiunii de judecată”.

Dintre cei care nu s-au conformat consensului, fie:

• au acționat în dezacord cu încredere, chiar dacă au simțit un oarecare conflict

• au acționat într-un fel retras, fără niciun conflict

• au arătat îndoială, dar au dat totuşi răspunsul pe care îl credeau ei corect, căci au simțit nevoia să îşi îndeplinească sarcina cinstit.

Al**ă**tur**ă**-te grupului – o vreme

În alte variante ale experimentului său, Asch a descoperit un grad mai redus de conformism dacă o singură altă persoană dădea răspunsul corect sau dacă subiecților li se permitea să dea răspunsul în scris, decât să-l anunțe public. Aceasta sugerează că au ținut mai mult să nu pară ridicoli în ochii celorlalți participanți, dând răspunsul „greşit”, decât să se lupte fie să cunoască adevărul, fie să îşi asume faptul că sunt în dezacord cu verdictul majorității.

Asch a citat rezultatele experimentelor lui ca dovadă a influenței sociale normative – adică oamenii tind să se conformeze public deciziei sau opiniei majorității pentru a fi acceptați de grup, chiar dacă în particular dezaprobă sau resping opinia. Dar sociopsihologul John Turner a obiectat, afirmând că participanții arătaseră la interviu că avuseseră sincere îndoieli despre răspunsul corect. Răspunsul poate să fie evident pentru cercetători, dar nu e nevoie să fie la fel pentru participanți (deşi, uitându-te la planşe, e greu de înțeles cum oamenii ar fi dat sincer răspunsul greşit). Chiar s-au îndoit de răspuns sau au încercat să se convingă pe ei înşişi că se îndoiseră, pentru că preferau să pară inapți la

compararea liniilor decât capabili să se conformeze unei decizii greşite? John Turner a dezvoltat teoria autocategorizării, care se referă la modul în care ne vedem pe noi înşine şi la cum ne interpretăm propriile acțiuni.

Presiunea semenilor

Experimentul lui Asch priveşte presiunea semenilor. Este cea pe care o simțim cu toții (şi mulți i se supun) de a ne conforma normelor din grupul nostru social. Nu numai reclama te determină să cumperi o anumită marcă de telefon mobil sau de pantofi de sport. Eşti de asemenea influențat dacă oamenii din jurul tău le au. Dacă toți oamenii cu gust – din grupul social pe care îl respecți, căruia îi aparții sau în care aspiri să fii – aleg un produs anume, cu siguranță trebuie să ştie ce fac, nu? Se crede că presiunea grupului explică de ce tinerii se apucă de fumat, de sex la vârste minore şi de hărțuire cibernetică.

Agenţiile de publicitate promovează imaginea unor oameni de succes/atrăgători/inteligenţi „ca tine”, care cumpără şi folosesc produsele lor, astfel încât chiar dacă cei din jurul tău nu le folosesc, de fapt, te vei socoti rămas pe dinafară dacă nu te conformezi. Şi tu eşti o persoană atrăgătoare şi inteligentă, nu? Deci, de ce n-ai avea ceasul acela, mobilul sau maşina aceea care este semnul distinctiv al tribului tău? Îţi trebuie o anumită încredere în tine ca să cumperi un telefon mobil ieftin, neelegant, când toţi cei pe care îi cunoşti deţin ultimul model în vogă. Presiunea semenilor este valorificată deliberat şi cinic şi în alte arii ale vieţii. Angajatorii oferă exerciţii de socializare, precum taberele de supravieţuire de la sfârşitul săptămânii, petreceri şi alte evenimente sociale care cultivă angajaţilor credinţa că se află printre prieteni, nu doar printre colegi de muncă. Dacă simţi că aparţii unui grup în care ceilalţi membri vin devreme şi muncesc din răsputeri, foarte probabil şi tu vei face la fel.

Nu-i mare scofală

Experimentul lui Asch nu a fost sinistru. Nu le-a cerut participanţilor să facă nimic imoral sau deosebit de neplăcut. În cel mai rău caz, nonconformistul se putea aştepta să fie ridiculizat de oameni pe care nu-i cunoştea, iar conformistul se putea simţi stingherit când adevărata natură a experimentului a fost dezvăluită. Însă acesta e doar vârful aisbergului. Este lesne să subestimezi puterea presiunii semenilor. Până unde ar merge oamenii ca să se conformeze, ca să facă parte dintr-un trib? Se pare că ar face lucruri pe care, înainte, le socoteau de negândit.

PRESIUNEA SEMENILOR – CINE PRESEAZĂ PE CINE?

Când ne gândim la presiunea semenilor, încercăm să ne imaginăm „semenii” străduindu-se să convingă pe cineva să facă un anumit lucru – să fumeze o ţigară, de pildă, sau să bea alcool. Se întâmplă şi asta, dar şi mai des presiunea vine de la noi înşine. Vrem să fim şi noi în grupul celor care fac cascadorii periculoase sau iau droguri la petrecere, pentru că sunt tipi

mişto şi vrem şi noi să fim văzuţi ca tipi mişto şi să ne vedem noi înşine ca tipi mişto. Presiunea internă e mai convingătoare decât presiunea externă – şi potenţial mult mai periculoasă.

Al Treilea Val

În 1967, la Palo Alto, California, profesorul de istorie Ron Jones reuşea cu greu să-i convingă pe liceenii săi că fascismul a putut să se răspândească atât de profund şi de rapid în Germania nazistă. Spre meritul lor, elevilor li se părea greu de crezut că masa cetăţenilor germani obişnuiţi, inteligenţi ar fi putut subscrie la o ideologie care a condus la camerele de gazare şi la ambiţia de a crea un Reich ce să dureze 10 000 de ani. Neputând să-i facă să accepte acest fapt folosind metodele obişnuite de predare, Jones s-a hotărât să le demonstreze printr-o punere în scenă.

Aşadar, a pus bazele unei mişcări, pe care a numit-o Al Treilea Val, care avea scopul de a răsturna democraţia. Ai putea crede că scopul însuşi trebuia să-i îndepărteze pe

elevi, însă Jones a pledat convingător pentru un sistem diferit, capabil să ofere un standard înalt de performanță și, astfel, recompense mai mari pentru indivizi. Problema cu democrația, a spus el, este că, din pricina faptului că se concentrează pe individ, reduce puterea grupului.

O pantă alunecoasă

În prima zi, a insistat ca elevii să se ridice în picioare când îi puneau o întrebare sau dădeau un răspuns, deschizându-și fiecare intervenție cu formula de adresare „Domnule Jones", așezându-se în bănci potrivit „oglindei clasei" schițate de el și respectând disciplina strictă la oră.

Purtându-se ca un personaj autoritar, Jones a îmbunătățit considerabil performanța clasei. Inițial, avusese de gând să oprească experimentul după prima zi. Dar, fiindcă mersese bine, l-a continuat.

În a doua zi, a introdus un salut și le-a cerut elevilor să se salute și între ei astfel, chiar și în afara clasei. Cu toții s-au supus. Grupul a dezvoltat o coerență și o autodisciplină cu adevărat uimitoare. Se pare că oamenilor le place să aparțină unui grup și, cu cât mai special este acela, cu atât mai tare și-l doresc. În a treia zi, „mișcarea" se răspândise dincolo de cursul de istorie, și alți liceeni cerând să fie primiți. Performanța și motivația educațională a membrilor s-a îmbunătățit spectaculos. Jones le-a distribuit membrilor sarcini individuale, precum conceperea unui drapel, instruindu-i cum să-i inițieze pe noii membri. Le-a spus să-i excludă pe nonmembri din clasa lui. La sfârșitul celei de-a treia zile, mișcarea avea două sute de membri (începuse cu doar cei treizeci de membri din clasa lui Jones). Unii membri au început să-i denunțe spontan pe oricare alți membri care încălcau numeroasele reguli. Devenise o mișcare autopolițienească.

„Putere prin disciplină, putere prin comunitate, putere prin acțiune, putere prin mândrie."

Până la capăt

În a patra zi, Jones a simțit că experimentul îi scăpa de sub control şi a hotărât să-i pună capăt. Le-a spus tuturor membrilor că gruparea lor făcea parte dintr-o mişcare națională care avea să fie anunțată oficial a doua zi şi că urmau să participe la o adunare, la prânz, ca să urmărească împreună o transmisie televizată a candidatului la preşedinție din partea mişcării. Când s-au strâns cu toții, profesorul le-a explicat că făcuseră parte dintr-un experiment de fascism şi că toți se alăturaseră de bunăvoie – şi rapid – unui grup convins de propria superioritate. Apoi le-a arătat un film despre Germania nazistă. *Touché!*

Deci tu cine crezi că eşti?

Potrivit psihologului Wendy Treynor, când cedăm presiunii semenilor, are loc „efectul de schimbare a identității". Pentru început, ne temem de respingerea socială dacă nu ne vom comporta potrivit standardului de comportament al grupului. Când ne modificăm comportamentul pentru a ne integra, ne simțim stingheriți, fiindcă noul nostru comportament nu se potriveşte credințelor şi standardelor proprii. Aceasta este disonanța cognitivă (*vezi pagina 263*). Ca să scăpăm de conflictul interior, ne ajustăm standardele ca să se potrivească acelora pe care tocmai le-am adoptat. Astfel ne redăm starea armonioasă, lipsită de conflict – fie internă, fie externă – şi starea fericită că ne integrăm. Toată lumea e fericită. Însă uneori lumea asta e o lume de nazişti fericiți.

Mii de cărți ard într-un uriaş foc în aer liber, în timp ce nemții execută salutul nazist.

Capitolul 4
Toţi pentru unul sau unul pentru toţi?

Suntem natural egoişti sau generoşi? Sau a fi generos este doar o altă formă de a fi egoist?

Dacă am fi lăsaţi de capul nostru, oare am fi cu toţii buni unul faţă de celălalt sau brutali şi egoişti? Psihologii şi filosofii au analizat cazul pentru ambele variante. Biologia, cu principiul genei egoiste, ar putea susţine ambele variante – e bine pentru tine, ca individ, să promovezi cauza ta şi a familiei tale (genele tale); dar, pentru specie ca întreg, e mai bine dacă putem coopera şi suntem buni unul faţă de celălalt.

„Este aşa o prietenă bună, încât ar putea să-şi arunce toţi apropiaţii în apă, pentru plăcerea de a-i pescui din nou, după aceea."

Charles Maurice de Talleyrand (1754–1838)

Oameni sălbatici

Dacă am putea investiga oamenii „în sălbăticie”, am putea examina comportamentul înnăscut fără crusta cizelărilor sociale sedimentată de mii de ani. Dar nu putem şi până şi antropologii secolului al XX-lea, care au studiat societăți neindustrializate, tot au avut de-a face cu societăți în care existau nişte reguli şi aceste reguli fie întăreau, fie mascau ce ar fi putut fi comportamentul natural. Chiar şi aşa, oamenii sunt animale şi ne putem uita la celelalte animale ca să vedem dacă empatia şi egoismul sunt trăsături naturale. Dacă celelalte animale sunt în mod natural înclinate să ajute, chiar altruiste, poate că şi oamenii sunt la fel.

Sunt şobolanii mai buni decât tine?

Tindem să considerăm şobolanii ca fiind murdari, purtători de boli şi răi. Dar ei sunt (şi) inteligenți şi altruişti. Un studiu din 1958 a descoperit că dacă apăsând o pârghie pentru a ajunge la mâncare, un alt şobolan primea un şoc electric, ceilalți şobolani flămânzeau.

DAT AFARĂ DIN GROTĂ?

Dacă oamenii nu au în mod natural o atitudine de „toţi pentru unul”, ne-am putea aştepta ca indivizii care nu mai sunt funcţional folositori să fie excluşi din societăţile cu resurse limitate. Totuşi, dovezile arată că nu aşa stau lucrurile. S-au descoperit rămăşiţe ale locuitorilor grotelor preistorice cu semne de răni grave sau infirmităţi care probabil i-au împiedicat să mai aducă sau să prepare hrană ori să îndeplinească alte sarcini esenţiale. Unii în mod clar au fost îngrijiţi până la vârste înaintate sau pentru o vreme considerabilă după ce a survenit dizabilitarea.

Un bărbat aflat în al treilea deceniu de viaţă, îngropat în Vietnamul de Nord în urmă cu 4 000 de ani, avea grave infirmităţi din pricina unei boli genetice debutate probabil în adolescenţă. Faptul că supravieţuise încă zece ani dovedeşte că au avut ceilalţi grijă de el, chiar dacă el nu putea să contribuie la comunitate. Scheletul de 45 000 de ani al unui bărbat grav schilodit, găsit în Irak, şi craniul unui copil cu leziuni cerebrale care a trăit în Spania în urmă cu 530 000 de ani arată că „îngrijirea în comunitate” datează de foarte multă vreme.

Scheletul unui bărbat preistoric infirm, găsit în Vietnamul de Nord. Arheologii au conchis că, în cel mai bun caz, îşi putea folosi foarte puțin brațele, dar nu s-ar fi putut hrăni singur. N-ar fi avut cum supraviețui până la o vârstă adultă decât îngrijit de ceilalți membri ai comunității sale.

Un studiu mai sofisticat din 1967 a explorat fenomenul mai departe. O cuşcă avea două pârghii pentru eliberarea mâncării, una uşor de operat şi una foarte greu de operat. Inteligenți, şobolanii au folosit-o pe cea uşor de deschis. Însă, când sistemul s-a schimbat şi un al doilea grup de şobolani a primit un şoc electric la folosirea acelei pârghii, şobolanii au cooperat, unindu-şi forțele să acționeze pârghia dificilă.

În 2011, un studiu întreprins în Chicago a descoperit că altruismul şobolanilor merge şi mai departe. Oferindu-le alegerea fie să opereze o pârghie ca să elibereze un şobolan închis, fie să mănânce ciocolată, şobolanii au eliberat şobolanul închis. Apoi au împărțit ciocolata. Şobolanii ar fi putut să mănânce mai întâi ciocolata şi apoi să elibereze celălalt şobolan, dar au ales opțiunea cu împărțitul.

E altruismul benefic pentru tine?

Maimuțele petrec mult timp puricându-se una pe alta. Acest act de aparentă bunătate are evidente beneficii pentru comunitate. Ajută la dezvoltarea legăturilor între indivizi,

făcând comunitatea mai puternică. Reduce populația paraziților, făcând comunitatea mai sănătoasă spre beneficiul fiecărui individ. Însă e mai mult la mijloc.

Unii oameni de ştiință au sugerat că altruismul la animale (şi oameni) poate face un individ să pară atrăgător pentru un potențial partener. Nu doar că au bunătate, dar au şi resurse de dăruit. Un partener care îşi permite să petreacă un timp pentru a-şi purica rudele trebuie să fie bun la găsit hrană.

Stuart Semple de la Universitatea Roehampton, din Londra, a studiat puricatul şi stresul la maimuțele macaci din Barbaria. A aflat că maimuțele care le purică pe celelalte au niveluri de stres mai scăzute decât cele care n-o fac. Probabil tocmai fiindcă sunt complet relaxate şi scutite de stres maimuțele îşi purică vecinii, mai degrabă decât că puricatul le-ar reduce stresul – nu putem fi siguri care este cauza şi care este efectul fără mai multe cercetări.

„Nu te ascunde în spatele unor chestiuni atât de triviale precum aceea dacă ar trebui sau n-ar trebui să-i dai un ban unui cerşetor. Nu asta e problema. Problema este dacă ai sau nu dreptul de a exista fără să-i dai acel ban. Problema este dacă trebuie să continui să-ți cumperi viața, ban cu ban, de

la orice cerşetor care ar putea alege să te abordeze. Problema este dacă nevoia de ceilalţi este principalul credit ipotecar din viaţa ta şi scopul moral al existenţei tale. Problema este dacă omul trebuie să fie privit ca un animal de sacrificiu. Orice om cu stimă de sine va răspunde: «Nu». Altruismul spune: «Da».”

Ayn Rand, 1960

Deci altruismul e egoist?

Posibil. Să-i ajutăm pe ceilalți ne face să ne simțim bine. De asemenea, îi face pe ceilalți să ne admire. Unii evită admirația socială dăruind sub anonimat, dar tot obțin o satisfacție personală din facerea de bine. Poate că obțin chiar o satisfacție în plus tocmai din evitarea aclamării publice.

În termeni de supraviețuire a unei specii, altruismul este folositor, aşadar poate că a fost benefic pentru evoluția noastră că ne-a făcut să ne simțim bine când am fost generoşi. Numai să nu-ți închipui că poți ocupa o treaptă morală înaltă cu exces de fervoare când o faci, pentru că noi ştim că de fapt îți place.

Au existat multe relatări despre delfinii care i-au ajutat pe cei la ananghie pe mare, ţinându-i pe înotători la suprafaţă şi izgonind rechinii care veneau să-i atace. Era ştiut, de asemenea, că le ghidau pe balenele eşuate înapoi în apele adânci.

Capitolul 5
Cui îi pasă ce cred celebrităţile?

Numai pentru că o persoană poate cânta, nu înseamnă că înțelege politica sau orice altceva.

Cântăreții sunt faimoşi şi de succes pentru că pot cânta bine, actorii pentru că pot juca bine, sportivii pentru că pot face sport bine şi modelele pentru că arată bine. Dacă vrei un exemplu de cum să cânți, să joci, să faci sport sau să arăți bine, sunt neîntrecuți. Dar de ce ne pasă ce cred ei despre politică, acțiunile de caritate, creşterea copiilor, dietă, gătit sau oricare dintre chestiunile de care se preocupă ei sau despre care îşi dau cu părerea?

Acesta se numeşte „efectul de halo”.

Pare un bărbat drăguţ

În 1920, psihologul american Edward Thorndike a publicat descoperirile sale despre cum ofițerii comandanți îşi evaluau soldații din subordine. Comandanții trebuia să le evalueze calitățile fizice (precum curățenia, vocea şi ținuta), intelectul, abilitățile de lider şi calitățile personale (inclusiv încrederea inspirată, loialitatea şi egoismul). Ofițerii aveau tendința fie să le aprecieze exagerat, fie să le găsească din cale-afară de slabe pe toată linia. Au fost câteva cazuri în care ofițerii comandanți au evaluat soldații acordându-le calificative bune la unele aspecte şi slabe la altele.

Se pare că avem tendința să generalizăm de la un atribut la celelalte, astfel că o părere bună despre cineva foarte probabil se va extinde asupra tuturor ariilor personalității aceluia. Invers, dacă avem o antipatie pentru cineva, vom presupune că este în întregime rău. Aprecierea nu doar că include trăsăturile înrudite (dacă cineva e rău şi egoist, ar putea părea rezonabil să presupunem că va fi neserviabil şi zgârcit), dar se extinde şi asupra aspectelor neînrudite (de pildă, fiindcă sunt egoişti, presupunem că ar fi totodată lipsiți de inteligență). Este o tendință care poate chiar amesteca atributele fizice şi psihologice. De exemplu, dacă nu ne place vocea sau accentul cuiva sau îl găsim fie atrăgător, fie respingător fizic, impresia aceasta ne poate afecta judecățile asupra caracterului respectivului.

„Pe ce planetă trăieşte?”

Preşedintele Franței, François Mitterand,
vorbind despre preşedintele S.U.A., Ronald Reagan

VOTAŢI REAGAN – DAR DE CE?

Mulți actori au devenit politicieni. Unii au fost cu adevărat oameni inteligenți şi s-au dovedit buni politicieni. Despre alții, nu s-a decis încă. În alte cazuri, performanța lor a fost constant slabă. În timpul mandatului său de preşedinte al S.U.A., Ronald Reagan a fost ironizat pentru stupiditatea evidentă şi pentru lene, prins nu o dată dormind în timpul conferințelor importante şi înregistrat dând informații atât de inexacte încât erau rizibile. Însă aceste trăsături fuseseră clare şi pe când era guvernator al statului California şi totuşi a fost propus şi votat preşedinte. De ce? Pentru că oamenilor le plăceau filmele lui, familiaritatea şi manierele – aşadar au presupus că va fi un preşedinte bun. După cum s-a dovedit, sub Reagan,

Statele Unite s-au bucurat de o perioadă de prosperitate economică şi de siguranţă naţională cu şomaj scăzut, la sfârşitul Războiului Rece. California fusese, de asemenea, înfloritoare când fusese el guvernator (spre deosebire de guvernarea Arnold Schwarzenegger, alt actor). Nu toţi actorii sunt politicieni slabi, bineînţeles. Dar să votezi pe cineva pe baza faptului că e un actor bun nu e o strategie de încredere.

Ai cumpăra lenjerie de la David Beckham?

Cei din publicitate se bizuie pe efectul de halo când folosesc celebrităţile ca să le susţină produsele. Unele susţineri au logică: dacă vreun atlet de succes face reclamă la pantofi de sport, există un motiv întemeiat să presupui că el ştie să aprecieze un pantof de sport bun, când îl vede. (Deşi mai probabil el doar ştie să aprecieze un milion de dolari, când îl

vede.) Dar de ce i-am împărtăşi gusturile în materie de lenjerie intimă?

În mod asemănător, de ce o tânără şi frumoasă prezentatoare de modă, prea tânără ca să aibă riduri, susține o cremă antirid bună?

Publicitatea întotdeauna se foloseşte de aspiraţii şi asocieri – vedem o persoană atrăgătoare într-o toaletă strălucitoare folosind un produs şi credem în sugestia că o parte din strălucirea aceea va trece şi la noi dacă folosim acelaşi produs. Susținerea de către celebrități merge şi mai departe de atât totuşi prin aceea că sădeşte în

subconştientul nostru ipoteza că, dacă cineva e bun la cântat/interpretat un rol/şutat o minge, va avea de asemenea o judecată sănătoasă în ceea ce priveşte alegerea cerealelor pentru micul dejun/maşinilor/lenjeriei.

Impresia bună creată de asocierea produsului cu celebritatea este „aderentă" – ne vom aminti de ea chiar dacă nu ştim nimic altceva despre produs şi, astfel, va fi mult mai probabil să-l alegem pe acesta. Bineînțeles, şi inversul este adevărat – dacă nu ne place de celebritatea respectivă, va fi mult mai puțin probabil că vom alege produsul. De aceea numai celebrităţile atrăgătoare fizic şi inofensive sunt alese, în general, pentru a apărea în reclame şi de aceea agenţiile de publicitate renunță rapid la celebrităţile care au devenit implicate în scandaluri penibile.

„Într-un studiu, bărbaţii care au văzut o reclamă la o maşină nouă care a inclus un model feminin tânăr au evaluat maşina ca mai rapidă, mai atrăgătoare, cu înfăţişare mai scumpă şi mai bine proiectată decât bărbaţii care au văzut aceeaşi reclamă fără model. Totuşi, când au fost întrebaţi mai târziu, bărbaţii au refuzat să creadă că prezenţa unei femei tinere le-a influenţat judecata."

Robert Cialdini, Universitatea de Stat din Arizona

Prima impresie contează

Se ştie că primele impresii sunt greu de schimbat. Dacă faci o impresie proastă prima oară când întâlneşti pe cineva, e greu să-l mai faci să creadă de bine despre tine. Şi dacă ți-a plăcut cineva din prima, trebuie să fi făcut ceva foarte rău, dacă te-ai întors împotriva sa.

Nu ne place să greşim sau să recunoaştem c-am greşit. Iar revizuirea primei impresii implică să admitem în sinea noastră că am greşit evaluarea inițială. Mai degrabă continuăm să petrecem un timp cu cineva despre care ştim că nu e foarte plăcut decât să acceptăm că am greşit considerându-l simpatic la început. Cu cât investim mai mult timp şi energie emoțională în cineva, cu atât mai greu e să recunoaştem că am greşit în privința sa.

Nu se poate să fi făcut el asta

Când o celebritate este acuzată de o crimă oribilă, adesea urmează o reacție spontană în rândul publicului de a contesta acuzația. Însă depinde foarte mult de imaginea publică pe care celebritatea şi-a proiectat-o mai înainte. Când regizorul Woody Allen a fost acuzat de abuz de către fiica lui adoptivă, în 2014, mulți oameni, care nu cunoşteau nici persoanele, nici cazul, au tras pripit concluzia despre vinovăția sau nevinovăția lui Allen. Cei care au presupus că fiica lui minția îşi bazau opinia pe admirația lor pentru el ca regizor de film. (La fel de mulți au presupus şi că era vinovat, din motive la fel de nefondate, însă neprovocate de efectul de halo.)

Aceleaşi ipoteze îi protejează pe mulți înalți funcționari şi pe cei aflați în posturi de încredere publică. Numai pentru că o persoană este pricepută la politică, nu înseamnă că va fi deopotrivă şi morală în conduita sexuală, onestă în înțelegerile cu angajații sau binevoitoare față de copiii săi. Cuvântul unei persoane nefaimoase (precum copiii abuzați de Jimmy Savile, *stânga*) are mai puțină greutate în ochii publicului şi, prin urmare, este susceptibil de a nu fi crezut.

Amploarea abuzului sexual asupra copiilor comis de prezentatorul de muzică britanic Jimmy Savile a fost dezvăluită abia după moartea lui. Popularitatea sa ca interpret şi acţiunile sale de caritate l-au făcut imun la suspiciuni şi investigaţii în timpul vieţii – chiar şi atunci când semnele erau evidente. „Cultura abuzului" la BBC a putut dura numai din pricina efectului de halo.

ÎŢI MAI PLAC OPERELE LOR?

Eric Gill, un ilustru designer de caractere tipografice, **şi**-a abuzat sexual copiii, a avut o rela**ţ**ie incestuoas**ă** cu sora lui **şi** a f**ă**cut sex cu câinele s**ă**u.

Roman Polanski, regizorul filmului *Rosemary's Baby* **şi** *Tess*, nu se poate întoarce în SUA, c**ă**ci este înc**ă** urm**ă**rit pentru violul unei minore. Eliberat pe cau**ţ**iune, a fugit din **ţ**ar**ă** înainte de a fi condamnat, în 1977, **şi** s-a stabilit în Fran**ţ**a.

Poetul Ezra Pound a fost simpatizant nazist **şi** antisemit, cu o so**ţ**ie **şi** o amant**ă** **şi** copii de la amândou**ă**.

Compozitorul Richard Wagner (*stânga sus*) a fost renumit pentru opiniile antisemite, iar Carl Orff a fost simpatizant nazist. Edward Thorndike (*dreapta sus*), cel care a definit efectul de halo, a fost un influent psiholog care a promovat eugenia.

Iubire întinată

Nu ne mai vine să admirăm arta creatorilor care au dus nişte vieți de proastă reputație. Dacă ştim că un artist şi-a bătut sau şi-a înşelat soția, că a fost crud față de copiii săi, că a fost rasist sau fascist, asta ne poate face să ne simțim inconfortabil în privința operelor sale – chiar dacă este mort şi, astfel, n-o să mai obțină nici bani, nici mulțumire din faptul că îl plăcem noi. Acesta este inversul efectului de halo, când, pentru că nu ne place un aspect, toate celelalte sunt depreciate.

Drăguţ şi bun sau doar destul de bun?

Oamenii cu fizic atrăgător sunt în avantaj față de cei cu înfățişare obişnuită în multe domenii. E mult mai probabil să obțină un loc de muncă, să li se facă favoruri şi chiar să fie tratați preferențial de sistemul juridic dacă au comis vreo infracțiune (cel puțin dacă nu şi-au folosit charisma pentru a comite infracțiunea, de pildă înşelând oamenii). În 2013, nişte cercetători italieni au trimis false cereri de candidatură pentru un loc de muncă, folosind fotografii ale unor persoane atrăgătoare şi neatrăgătoare, cu CV-uri identice. Persoanele atrăgătoare au primit mai multe invitații la interviuri decât persoanele neatrăgătoare. Media invitațiilor la interviuri a fost de 30%. Femeile atrăgătoare au primit invitații la interviuri în 54% dintre cazuri, iar bărbații atrăgători, în 47%.

Per ansamblu, persoanele atrăgătoare câştigă cu 10–15% mai mult în timpul vieții lor decât cele cu înfățişare obişnuită. Daniel Hamermesh, de la Universitatea din Texas, a calculat că pentru o persoană cu înfățişare mai puțin atrăgătoare decât în mod obişnuit cifra totală a pierderilor de venit e în jur de 140 000 $. El a propus ca legea să fie modificată pentru a-i proteja pe cei cu dezavantaje estetice de a fi discriminați din pricina înfățişării lor.

Capitolul 6
Indulgen**ţ**a d**ă**uneaz**ă** copilului?

Ar trebui să-ți laşi copilul să plângă sau să-l alini? Cum e mai bine pentru copil?

Moda în creşterea copilului e în continuă schimbare. Uneori, profesionişti le spun părinților să-şi lase copiii să plângă, evitând să le acorde prea multă atenție, să-i hrănească după un orar strict şi, în principiu, să-i învețe cine e şeful (nu copilul!). Alteori, le spun părinților să se lase conduşi de copil, să-l hrănească la cerere, să-şi modifice programul după programul de somn al copilului, să-l răsfețe complet şi frecvent prin multe îmbrățişări, vorbit, atenție şi joacă. E doar o modă? Sau există o metodă într-adevăr corectă? Şi se poate ca metoda să fie „corectă” şi pentru copil, şi pentru

părinte sau e doar o chestiune de a decide cine e mai important?

„Când eşti tentată să-ţi alinţi copilul, adu-ţi aminte că dragostea maternă e un instrument periculos. Un instrument care poate provoca o rană niciodată vindecabilă, o rană care poate face copilăria nefericită şi adolescenţa un coşmar, un instrument care poate distruge viitorul vocaţional al fiicei sau al fiului tău adult şi şansele sale de fericire conjugală.

Niciodată, niciodată să nu-ţi săruţi copilul. Niciodată să nu-l ţii în poală. Niciodată să nu-l legeni în cărucior."

John B. Watson, 1928

Regimul brutal

În prima jumătate a secolului al XX-lea, „experții" în psihologia şi creşterea copilului erau în general de părere că dragostea maternă şi copilăria erau răsfățuri nenecesare. „Avem nevoie de mai puțin sentimentalism şi de mai multe bătăi la fund", spunea Granville Stanley Hall, pionier al psihologiei copilului şi primul preşedinte al Asociației Psihologice Americane. În pofida calificărilor sale, era un eugenist care credea că nu trebuia depus niciun efort pentru a-i ajuta pe cei defavorizați fizic sau mental, căci asta însemna să stai în calea evoluției.)

„Mai puțin sentimentalism şi mai multă bătaie la fund" era o opinie împărtăşită de mulți, iar părinții erau în general încurajați să dea prioritate disciplinei, în defavoarea dragostei chiar şi față de cei mai mici copii ai lor. Aceasta a fost epoca în care bogații îşi trimiteau copiii de-acasă, înscriindu-i la şcoli private cu internate, când duşurile reci şi o bătaie bună erau considerate formatoare de caracter şi mulți părinți erau emoțional distanți – fie pentru că aşa credeau că e mai bine, fie pentru că găseau că-i mai avantajos.

La începutul secolului al XX-lea, mulți copii din familiile celor înstăriți își vedeau rar părinții, fiind supravegheați de doici şi formându-şi ataşamentele emoționale cele mai puternice față de personalul domestic.

Teoria ataşamentului

Împotriva acestui curent dur, psihologul englez John Bowlby a studiat ataşamentul la copii mici.

Bowlby a colectat date din observațiile sale despre copiii instituționalizați şi copiii delincvenți sau copiii care fuseseră separați de părinții lor sau rămăseseră orfani în război. Cum nu exista nicio teorie pe care să-şi fundamenteze concluziile despre ataşament, Bowlby a căutat în studiile de etnologie, evoluție şi comportament animal. A considerat că lucrarea lui Konrad Lorenz despre imprimarea la păsări, din 1930, este foarte relevantă (*vezi caseta*). De aici a dezvoltat teoria că există motive evoluționare solide pentru copii să-şi formeze un ataşament puternic față de un individ – de regulă, mama. Nou-născuții care se leagă îndeaproape de un părinte şi sunt, aşadar, îngrijiți şi protejați de acel părinte au mai multe şanse să crească şi să aibă, la rândul lor,

copii. Nou-născutul are comportamente – de exemplu, plânsul şi zâmbetul – care încurajează părintele să interacționeze. Instinctul părintelui, apărut prin evoluție, este de a răspunde la aceşti stimuli de la copil.

MAMA GÂSCĂ

Zoologul austriac Konrad Lorenz a studiat comportamentul de „imprimare" al bobocilor de gâscă proaspăt ieşiţi din ou. Comportamentul acesta îi conduce să formeze un ataşament cu primul obiect socotit potrivit pe care-l văd. În natură, primul lucru pe care-l văd este părintele lor, iar bobocul îşi va urma, înţelept, părintele călăuzitor şi va învăţa cum să fie o gâscă. Bobocii lui Lorenz au fost imprimaţi cu imaginea cercetătorului (sau, mai exact, a cizmelor lui – se luau după oricine care purta cizme) şi adesea Lorenz era urmat de un cârd de boboci. Era drăguţ, dar probabil nu foarte bine pentru gâşte.

Bowlby a bănuit că, ignorând stimulii şi refuzând interacțiunea, aşa cum recomanda educația parentală brutală, se puteau provoca deficiențe ireparabile copilului, împiedicându-i formarea unui ataşament primar. Copiii care cresc fără un ataşament primar pot suferi mai târziu, susținea el, de delincvență, depresie, inteligență redusă şi „psihopatie lipsită de afecțiune" (însemnând că acționează fără considerație pentru impactul emoțional asupra celorlalți).

Imprimarea păsărilor orfane sau din speciile pe cale de dispariție cu imaginea aparatelor de zbor mici le poate învăța căile lor naturale de migrație, pe care altminteri nu ar avea cum să le cunoască în lipsa călăuzirii parentale.

Acum ori niciodată

Bowlby credea că există o perioadă critică în timpul căreia trebuie să se stabilească şi să se mențină ataşamentul. Dacă un copil nu formează şi nu menține o legătură cu un principal îngrijitor în primii doi ani de viață, va fi incapabil s-o facă mai târziu. El spunea că în aceşti primi doi ani copilul trebuie să primească îngrijire continuă de la figura primară de ataşament, care de regulă este mama (cel puțin, în anii 1940 şi 1950, când a efectuat el cercetările). Recomandarea sa are implicații pentru copiii dați la creşă sau în grija altor persoane. Într-adevăr, el susținea că riscul în urma ruperii ataşamentului primar continuă până la

vârsta de cinci ani, asta incluzând separarea de îngrijitor sau moartea lui.

CEI „PATRUZECI ŞI PATRU DE HOŢI”

Bowlby a condus un experiment pentru a-şi testa teoria ataşamentului. A intervievat patruzeci şi patru de copii dintr-o clinică de reeducare, care fuseseră condamnaţi pentru furt, şi patruzeci şi patru de copii (grupul de control) îngrijiţi la aceeaşi clinică, dar care nu aveau nicio condamnare infracţională. El a descoperit că dintre cei patruzeci şi patru de hoţi, mai mult de 80% fuseseră separaţi de mamă pentru mai bine de şase luni în copilăria timpurie şi peste 30% arătau simptome de psihopatie lipsită de afecţiune. Din grupul de control, numai un mic procent suferise separarea de mamele lor şi niciun copil nu arăta semne de psihopatie.

Criticii studiului lui Bowlby au atras atenţia că separarea era raportată de subiecţi şi că informaţia s-ar fi putut să nu fie adevărată. În plus, Bowlby a condus interviurile şi a determinat singur prezenţa sau absenţa psihopatiei, aşa că interpretarea se poate să fi fost denaturată în favoarea teoriei sale („tendinţa exprimentatorului de a-şi confirma ipoteza”).

În timpul primilor ani, copilul învață cum să fie o persoană din interacțiunea cu mama sau cu alt obiect al ataşamentului primar, asimilând un model de cum să fie în lume. Cele mai importante lecții, care vor dura o viață, sunt:

- ceilalți sunt de încredere
- copilul este o persoană valoroasă
- copilul poate efectiv să interacționeze cu ceilalți.

În jurul vârstei de trei ani, aceste lecții – sau forma lor care rezultă din ataşamentul primar individual al copilului – sunt internalizate într-un model funcțional pe care copilul îl va folosi totdeauna (sau până când o terapie costisitoare va încerca să remedieze orice deficiențe).

OMS-ului îi pasă

În urma studiului său asupra ataşamentului din anii ’40, Organizația Mondială a Sănătății (OMS) l-a invitat pe Bowlby să prezinte un raport despre sănătatea mentală a copiilor fără adăpost din Europa postbelică. Lucrarea publicată de el, *Maternal Care and Mental Health* (*Grija maternă şi sănătatea mentală*, 1951), a schimbat modul în care erau priviți şi îngrijiți copiii orfani şi adoptați.

În acelaşi timp, opinia publică trecea printr-un val de mari schimbări, odată cu lucrarea fundamentală a celebrului dr. Benjamin Spock. *Îngrijirea sugarului şi a copilului* (1946) răsturna înțelepciunea tradițională potrivit căreia trebuia să bați copiii ca să-i faci docili şi recomanda să li se acorde atenție şi să li se dăruiască dragoste şi afecțiune. Avea să devină un bestseller internațional, cu peste 50 de milioane de exemplare vândute.

Pare de neconceput, astăzi, pentru mulți părinți, că ar fi urmat cineva un regim strict, lăsându-şi copilul să plângă de foame până la sosirea timpului alocat hrănirii, dar se pare că părinții din perioada postbelică aveau nevoie de permisiunea doctorului Spock înainte să folosească practicile fireşti care ne spun că un copil înfometat trebuie hrănit şi un copil trist trebuie mângâiat. Cu toate că unele dintre sfaturile practice ale dr. Spock de îngrijire a copilului au fost între timp înlocuite (sfatul curent este să nu aşezi

copilul pe burtă, cum recomanda el), abordarea emoțională şi psihologică este încă foarte influentă.

REVERSUL MEDALIEI LUI SPOCK

Când copiii lui Spock au crescut, lumea s-a schimbat. Permisivitatea sexuală din anii '60, hippy consumatori de droguri, mişcarea pentru Drepturile Civile, opoziţia faţă de războiul din Vietnam şi faţă de capitalism şi respingerea modului de viaţă al *Nevestelor perfecte* din anii '50, toate i-au fost imputate dr. Spock. Oare parentajul permisiv produce excesele criticate ale generaţiei „eu"?

„Statele Unite [au plătit] preţul a două generaţii care au urmat planul dr. Spock de satisfacere imediată a nevoilor copilului."

Norman Vincent Peale, autorul bestsellerului *Puterea gândirii pozitive*

Unde a greşit Bowlby

Puțini oameni ar contrazice acum faptul că un copil beneficiază enorm primind îngrijire cu dragoste şi atenție de la cel puțin o figură stabilă în timpul primilor ani de viață. Însă unele detalii ale concluziilor lui Bowlby au fost contestate.

Discutând despre „privațiunea maternală", el nu face distincția între pierdere şi lipsă. În pierdere, ataşamentul este stabilit şi apoi întrerupt sau înlăturat. În privare, nu se formează niciun ataşament. Situația din urmă este mult mai dăunătoare copilului (vezi caseta *Copiii orfelinatelor din România*, pagina 86).

Tipurile de suferințe pe care Bowlby le-a notat ca apărând când nou-născutul e separat de mamă apar, de asemenea, când nou-născutul e separat de orice altă figură semnificativă din viața sa, precum un tată, un frate, o rudă apropiată sau o doică.

Conform unui studiu din 1964 primul ataşament individual semnificativ începe în jurul vârstei de opt luni şi celelalte îi urmează rapid. La vârsta de un an şi jumătate, mulți copii au două, trei, patru sau mai multe ataşamente şi numai 13% au un singur ataşament.

Într-un studiu ulterior asupra privațiunii, realizat în 1981, Michael Rutter a descoperit că un copil care nu îşi formase

un ataşament primar, la început era posesiv, căuta atenție şi nu făcea deosebire între persoanele alese ca prieteni, iar mai târziu era incapabil să respecte regulile, să formeze relații sau să simtă vinovăție. Dar cercetătorul a susținut că aceasta nu era neapărat o consecință directă a lipsei unei figuri materne, ci putea fi cauzată de frecventele mutări, de dieta săracă sau de oricare alți factori care influențează, de asemenea, vârstele fragede ale multor copii din această categorie.

Laptele nu e totul

Ideea că nevoia principală a unui nou-născut nu este laptele, ci contactul fizic afectuos a pus la îndoială tot ce era în vigoare în teoriile îngrijirii copilului din anii ’50, dar a fost susținută de cercetări mai târziu.

PSIHOJARGON: MONOTROPIA

Monotropia este ataşamentul unui copil de un singur adult, adesea mama. Aceasta a fost piesa centrală în modelul lui Bowlby, însă ea nu e caracteristică tuturor practicilor de creştere a copilului. În kibuţurile israeliene, în unele regimuri totalitare şi în sectele religioase extremiste, ataşamentul strâns de un părinte a fost împiedicat prin creşterea copiilor în comunitate. Unii dintre acei copii, ca adulţi, au militat împotriva acestei metode, considerând-o dăunătoare. Pe de altă parte, copiii pot fi fericiţi cu mai mult de un ataşament puternic – doi părinţi prezenţi şi implicaţi fiind modelul cel mai la îndemână.

UN COPIL MERGE LA SPITAL

Bowlby şi colegul său, asistentul social James Robertson, au promovat un documentar pe care l-a realizat Robertson, numit *Un copil de doi ani merge la spital*. Acesta arată suferinţa unui copil internat la spital, fără mama lui, pentru o operaţie, la începutul anilor ’50. Filmul a determinat o reformă majoră în îngrijirea pediatrică din spitale şi alte instituţii de stat.

Psihologul american Harry Harlow a condus un experiment destinat special să testeze dacă o mamă înseamnă mai mult pentru un nou-născut decât o simplă sursă de hrană.

Mame de sârmă şi mame de blană

Experimentul lui Harlow n-ar mai fi permis acum – dar a revoluționat perspectiva despre primii ani de viață, dragostea parentală şi despre importanța psihologică a afecțiunii. În 1958, Harlow a luat nişte pui de maimuță rhesus nou-născuți de la mamele lor şi i-a pus în cuşti, izolați. Îi puteau auzi şi vedea pe ceilalți pui de maimuță, dar fără să-i atingă sau să interacționeze cu ei. La început, Harlow doar creştea maimuțele în cel mai eficient mod pentru a le utiliza în laborator. Dar a observat că puii crescuți fără interacțiune cu ceilalți sau cu părinții erau psihologic diferiți de maimuțele crescute de părinții lor. A observat, de asemenea, că în absența a orice altceva moale

puii se agățau de scutecele lor de pânză. Astfel, a început să investigheze rolul prezenței materne şi al afecțiunii în dezvoltarea copilului.

Harlow a construit nişte maimuțe mame-surogat, din sârmă şi din lemn. Fiecare pui de maimuță avea propria mamă-surogat şi a crescut ataşat de ea, învățând s-o recunoască şi preferând-o altora similare. A creat unele dintr-un simplu schelet de sârmă şi altele care erau acoperite cu pânză. A pus câte una în fiecare cuşcă. În toate cazurile, fie mama de cârpă era prevăzută cu un biberon, fie mama de sârmă. Toți puii de maimuță au preferat mama de cârpă, chiar dacă ea le furniza sau nu hrana.

În cuştile unde mamele de sârmă furnizau laptele, puii se duceau la mamele de sârmă numai să sugă, după care se întorceau la mamele de cârpă, pentru confort. Dacă puii de maimuță erau plasați într-un nou mediu, cu mamele-surogat de cârpă, ei explorau mediul, întorcându-se frecvent la mamele de cârpă pentru confort. Dacă erau plasați singuri în mediu, manifestau distres (se ghemuiau strâns şi țipau) şi nu mai explorau.

Concluzia lui Harlow – că hrana nu este nicidecum cel mai important aspect al legăturii dintre mamă şi copil – a avut un impact revoluționar.

O răscruce de drumuri

Astăzi, sfaturile creşterii copilului se împart în două tabere. Unii profesionişti vor impunerea unui program strict asupra copiilor mici (deşi nu merg până într-acolo încât să recomande „mai puțin sentimentalism şi mai multă bătaie la fund"). În acelaşi timp, abordarea copilul-decide a mers şi mai departe în direcția deplasării copilului în centrul propriei îngrijiri, cu dezvoltări de tipul bebeluşul-decide înțărcatul, în care copilul nu e niciodată hrănit de un părinte sau de un asistent îngrijitor, ci i se permite să ia singur, să scape din mână, să arunce sau să se joace cu mâncarea după bunul plac.

Încurajările lui Spock către părinți de a avea încredere şi a-şi urma instinctele au cam căzut în dizgrație, căci din ce în ce mai mulți experți se bat pentru atenția părinților, făcându-i să se simtă din ce în ce mai puțin încrezători în instinctele lor.

COPIII ORFELINATELOR DIN ROMÂNIA

Sub regimul lui Nicolae Ceauşescu, în România aproape 170 000 de copii au fost închişi în orfelinate, suferind de neglijenţă şi abuzuri. Mulţi erau ţinuţi legaţi de pătuţuri, zăcând în propria mizerie şi niciodată luaţi în braţe sau arătându-li-se afecţiune. După executarea lui Ceauşescu în 1989, situaţia lor disperată a devenit cunoscută şi în afara ţării şi mai multe organizaţii de caritate au venit să ajute orfanii. Mulţi dintre orfani arătau efecte persistente ale privaţiunii pe care o suferiseră. În jurul vârstei de cincisprezece ani, unii încă arătau de vreo şase sau şapte ani. Creierul lor n-a mai putut produce hormonii de creştere. Mulţi aveau infirmităţi mentale. Acestea sunt nu doar rezultatul malnutriţiei, dar şi al privării de stimulare intelectuală şi de îngrijire emoţională. Mulţi dezvoltau ataşamente nediscriminante şi, dacă erau luaţi în braţe, urlau şi ţipau să fie puşi jos la loc. Unii au fost scoşi din orfelinate la vârste fragede şi plasaţi în familii de plasament iubitoare, unde au făcut progrese, dar pentru mulţi răul a fost ireparabil.

La sfârşitul anilor ’90, copiii din orfelinatele româneşti erau incapabili să formeze ataşamente cu adulţii şi sufereau condiţii mizere şi maltratări frecvente. Copiii scoşi din orfelinate la vârste foarte mici adesea şi-au revenit, dar ceilalţi au suferit traume psihologice persistente.

Capitolul 7
Este moralitatea naturală?

Oare şi copiii foarte mici au un simţ al moralităţii?

La vremea când copiii încep şcoala, deja şi-au dezvoltat un simţ rudimentar de corectitudine şi dreptate. Ştiu care fapte trebuie clasificate ca frumoase sau urâte (ori bune sau rele) şi vor striga tare: „Nu-i corect!” cu fiecare prilej (adesea şi când este corect). De unde au căpătat acest simţ?

Încep de acasă

În primii lor ani de viaţă, copiii sunt expuşi la multe comportamente în lumea reală, la televizor şi în alte mijloace de comunicare în masă, precum reclamele şi filmele artistice. Ei sunt martori la reacţiile adulţilor faţă de

comportamentul lor şi faţă de al altora şi încep să înveţe care comportament e considerat acceptabil şi care inacceptabil. Dar studiile lui Paul Bloom, psiholog behaviorist la Universitatea Yale, Connecticut, sugerează că observarea şi interacţiunea nu sunt singurele elemente implicate.

Oricât de greu de crezut ar părea, el a studiat moralitatea la copiii în vârstă de numai câteva luni şi a ajuns la concluzia că nu învăţăm moralitatea în întregime din interacţiunile noastre cu ceilalţi. Rezultatele sale oferă surprinzătoarea sugestie că avem un simţ moral înnăscut, prezent chiar şi la nou-născuţi. Acest simţ moral este rafinat pe măsură ce creştem şi ajustat ca să se potrivească societăţii în care ne-am născut.

„Toată lumea, fără excepţie, crede că obiceiurile locurilor lui natale şi religia în care a fost crescut sunt cele mai bune."

Herodot, *Istoria*, 500 î.Hr.

Relativism moral

Diferite tipuri de comportament au un statut diferit în diferite comunități. În Vest, astăzi se consideră greşit să discriminezi pe cineva pe baza culorii pielii, de pildă, totuşi timp de secole discriminarea a fost privită drept un comportament acceptabil. În țările musulmane, băutul alcoolului e considerat imoral şi interzis. Unele societății proscriu homosexualitatea. În democrațiile vestice majore, fapta de a arde drapelul național e considerată infracțiune, ca şi ignorarea dorințelor morților. Unele grupuri culturale consideră imoral să se consume anumite tipuri de carne sau anumite combinații de mâncăruri. Aceste tipuri de comportamente morale sunt specific-culturale şi trebuie învățate de fiecare cetățean.

Pe de altă parte, există un acord aproape universal despre moralitatea şi imoralitatea anumitor fapte. Cele mai multe societăți consideră imoral să comiți o crimă, să furi de la alții şi să faci sex cu rudele de sânge. Cum aceste restricții morale apar în aproape toate societățile, trebuie să fie ceva înnăscut în legătură cu ele sau poate că doar evoluează, mereu şi mereu, făcând societățile să funcționeze mai armonios.

Bebeluşi morali

Studiul lui Bloom asupra bebeluşilor arată, spune el, că aceştia manifestă un simț moral elementar cu mult înainte de a fi destul de mari ca să fi învățat lecții morale din observarea celorlalți oameni.

De unde şi-a dat seama? Potrivit spuselor lui, bebeluşii sunt la fel de folositori ca şi limacşii în ceea ce priveşte experimentele comportamentale, fiindcă nu au abilitățile motorii ca să facă lucruri utile, precum acționarea pârghiilor, străbaterea labirinturilor sau măcar ridicarea unui obiect pe care-l preferă. Însă preferințele bebeluşilor

pot fi deduse după lucrurile la care aleg să se uite şi după cât de mult le rămâne privirea ațintită asupra lor.

Forme binevoitoare şi forme răuvoitoare

Folosind această măsură, el a lăsat bebeluşii să se uite la forme animate binevoitoare şi răuvoitoare (da, într-adevăr) şi astfel le-a identificat pe cele pe care le preferau. O minge roşie le-a fost arătată luptându-se să urce o pantă. Apoi mingea era fie ajutată (împinsă) de un pătrat binevoitor, fie împiedicată (drumul îi era blocat) de un triunghi răuvoitor. Bloom a schimbat figurile între ele ca să evite interferența vreunei preferințe pentru o formă în defavoarea celeilalte.

Bebeluşii au arătat o foarte pronunţată preferinţă pentru forma binevoitoare. Efectul era accentuat dacă formele aveau feţe. Interesant de notat, preferinţa dispărea dacă bebeluşii nu văzuseră întâi mingea chinuindu-se să ajungă în vârful pantei –, aşadar şi interacţiunea socială dintre forme a fost importantă, nu doar mişcarea fizică. Bebeluşii, încă de la vârsta de numai trei luni, preferă să se uite la formele binevoitoare.

Cel bun, cel rău şi cel indiferent

Când Bloom a introdus un personaj neutru, o formă care nici nu ajuta, nici nu împiedica urcuşul cercului, bebeluşii de şase luni şi mai în vârstă au preferat forma binevoitoare înaintea celei neutre şi pe cea neutră înaintea formei obstrucţioniste. Bebeluşii de trei luni nu făceau deosebirea între forma ajutătoare şi cea neutră, dar tot n-o plăceau pe aceea răuvoitoare. Şi, pentru a nu ne abate de la „înclinaţia către negativ", comună şi la adulţi, şi la copii, avem o mai mare sensibilitate la lucrurile rele decât la lucrurile bune şi e mai probabil să reacţionăm la ceva negativ decât la ceva pozitiv. O să ne plângem de cineva care face o faptă rea sau scandaloasă, dar nu la fel de mulţi dintre noi vor aplauda pe cineva care face o faptă bună. Bloom a conchis că bebeluşii pot recunoaşte comportamentul binevoitor şi răuvoitor foarte devreme în dezvoltarea lor – probabil înainte de a se putea spune că l-au învăţat, atâta timp cât nu au fost expuşi la modele clare. El susţine că indică un simţ moral înnăscut, cu creierul dotat cu un simţ simplu al moralităţii de la bun început.

Joacă-te frumos

Karen Wyn, de asemenea de la Yale, a realizat un alt experiment, de data aceasta cu copii de un an. Copiii au privit un spectacol de păpuşi, în care două păpuşi se jucau cooperant, dar a treia le-a luat mingea cu care se jucau şi a fugit. Copiilor li s-au arătat apoi păpuşile, cu un premiu în faţa fiecăreia, şi li s-a cerut să ia premiul de la una dintre ele. Cei mai mulţi i-au luat premiul păpuşii „rele”. Un băieţel nu doar că i-a luat premiul, dar a şi lovit-o pe păpuşa „rea”. Experimentul acesta adaugă ideea de răsplată şi pedeapsă, pe lângă recunoaşterea acţiunilor morale. La un an, copilul deja dezvoltă un simţ de dreptate.

COPILUL LUI DARWIN

E viaţă grea să fii copilul unui biolog profesionist! Charles Darwin a făcut observaţii detaliate şi a luat notiţe despre dezvoltarea fiului său, William. Nota detalii precum momentul când băiatul a început să-şi păcălească părinţii, să le ascundă faptul că gustase din mâncarea la care nu avea voie (ascunzându-şi petele de pe haine) – la numai doi ani şi opt luni. Copilul, în mod limpede, se simţea vinovat şi ruşinat – făcuse ceva ce nu avea voie, dar nu suferise niciodată vreo pedeapsă, aşadar frica de a fi descoperit nu avea legătură cu frica de consecinţe externe.

Nu totul e bine

Studiile cu păpuşi sunt o metodă foarte bună pentru a afla ce preferă copiii, dar s-ar putea să nu ne placă totdeauna ce descoperim. Experimentul lui Wyn cu păpuşi cooperante şi necooperante a arătat, de asemenea, că de mici copiii erau bucuroşi când păpuşile pe care le credeau la fel ca ei (păpuşile care „alegeau" aceeaşi mâncare pe care o plăceau copiii) erau ajutate, dar erau bucuroşi şi că păpuşile care nu erau la fel ca ei (care alegeau mâncarea pe care copiii n-o plăceau) nu erau ajutate.

Wyn conchide, sumbru: „Reacția aceasta pare să sugereze rădăcinile impulsurilor adulților spre xenofobie, prejudecată şi război".

Capitolul 8
Pierzi timpul visând cu ochii deschişi?

Îți petreci prea mult timp uitându-te pe fereastră şi brodând fantezii? S-ar putea să fie bine pentru tine.

Dacă ți-ai ascultat profesorii la şcoală, ai rămas cu impresia că visatul cu ochii deschişi este, în mod hotărât, o pierdere de vreme. De fapt, s-ar putea să fie chiar pe dos. Obiceiul acesta ar putea fi însuşi izvorul creativității...

Bine sau r**ă**u?

În secolul al XIX-lea şi la începutul secolului al XX-lea, profesioniştii susțineau în general că visarea cu ochii deschişi nu este bună. Cărțile primilor psihologi avertizau că reveria excesivă poate împinge oamenii spre nebunie. Un chestionar de recrutare în armata americană, în timpul

Primului Război Mondial, avea drept scop să cearnă nevroticii dintre soldații în devenire, respingându-i pe cei care erau de acord cu afirmația: „Visez frecvent cu ochii deschişi”. Copiii care visează cu ochii deschişi, în zilele noastre, se pot trezi într-o clasă pentru elevi „cu nevoi speciale”. Totuşi, estimările recente ridică totalul timpului pe care îl petrecem visând cu ochii deschişi la 15–50% dintre orele noastre în starea de veghe, aşadar trebuie să existe multă lume nevrotică, având nevoie de medicație, dacă evaluările de odinioară erau corecte.

„Mintea este inerent neastâmpărată. Întotdeauna caută să participe la cel mai interesant lucru din mediul ei. Deseori, cel mai interesant lucru se petrece în mediul intern.”

Jonathan Schooler, Universitatea din California, Santa Barbara

Freud spunea că reveriile, ca şi visele, dezvăluie gânduri, dorințe şi amintiri refulate. El le vedea ca pe un tip de îndeplinire a dorințelor, în care putem avea orice vrem. Asta sună chiar drăguț. Există din ce în ce mai multe dovezi că reveria este constructivă şi folositoare. În anii ’80, psihologul Eric Klinger a arătat că pentru oamenii cu munci monotone, repetitive, care nu le ocupă mintea, sau munci care implică lungi perioade de inactivitate (salvamar, de pildă), visarea cu ochii deschişi este o cale de a stăvili plictiseala şi frustrarea, ținând creierul activ. Dintre cei pe care i-a studiat, 75% dintre oamenii cu munci care nu cer prea multă concentrare au spus că visarea cu ochii deschişi le face plictiseala suportabilă.

Klinger le-a dat participanților un pager şi le-a cerut să scrie despre orice reverie le-a trecut prin minte de fiecare dată când va suna. A descoperit că frecvența reveriilor varia enorm, oamenii înregistrând între 6 şi nu mai puțin de 176 de reverii într-o zi. Klinger a văzut că majoritatea reveriilor noastre nu sunt doar fantezii bombastice. În schimb, constau din repetiții banale şi rederulări ale episoadelor din viața de zi cu zi. Contrar sugestiilor lui Freud, că reveriile ne

conduc în locuri în care simțim că nu ne este permis să mergem în viața reală, numai 5% din eşantionul lui Klinger a relatat reverii cu conținut sexual şi doar câțiva au visat scenarii violente.

„Te poţi angaja într-o acţiune de probă fără nicio consecinţă. Poţi să-ţi imaginezi cum îţi ridiculizezi profesorii sau îţi baţi şeful, fără s-o şi faci în realitate."

Psihologul Jerome Singer, 1966

Altceva mai bun de făcut?

Reveria este considerată o problemă când împiedică persoana să îşi vadă de treabă – de pildă, când un şcolar se uită pe fereastră, gândindu-se la strategii pentru un joc pe computer, în loc să-l asculte pe profesor. Însă există dovezi că persoanele care visează mult cu ochii deschişi sunt mai creative şi mai empatice decât acelea care n-o fac. Klinger a descoperit, studiind un grup de studenți israelieni, că aceia care visau cu ochii deschişi erau mai empatici decât ceilalți.

Conştientizarea reveriei este un indicator pentru cât de utilă este ea pentru noi. Într-un studiu condus de Jonathan Schooler în Santa Barbara, California, studenții care visau cu ochii deschişi în timp ce încercau să citească o povestire au dat răspunsuri mult mai creative decât ceilalți, când li s-a cerut, mai târziu, să se gândească la utilizări alternative

pentru obiecte banale, precum un umeraş de haine şi o scobitoare.

Schooler a atras atenția că reveria nu serveşte obiectivului curent, dar poate servi obiectivelor pe termen mai lung.

De aceea profesorii vor să oprească visarea cu ochii deschişi a copiilor – poate că-i face mai creativi şi mai fericiți, pe termen lung, dar profesorul are nevoie să-l facă pe copil să se concentreze la obiectivul pe termen scurt, acela de a-şi învăța lecția.

ADUNĂ ROADELE REVERIILOR TALE

Dacă n-ai de gând să fii atent la ceea ce ar trebui să faci, ai putea să fii atent la ceea ce faci de fapt. Culegerea roadelor reveriilor pentru idei este un obicei întâlnit la mulți oameni de succes şi creativi. Einstein a conceput teoria relativității când visa cu ochii deschişi la călătoria pe o rază de lumină. George de Mestral a avut ideea pentru benzile cu arici Velcro pe când smulgea scaieții de pe hainele sale şi din blana câinelui, după o drumeție pe munte. Mulți oameni creativi poartă cu ei un carneţel şi îşi notează ideile care le apar din senin, ştiind că altminteri le vor uita. Poți să-ți foloseşti telefonul mobil, dacă nu ai un carneţel.

Reţeaua standard

Marcus E. Raichle, de la Universitatea din Washington, a folosit o tehnică de scanare a creierului performantă, numită IRM funcțională (IRMf), pentru a vedea care părți ale creierului sunt active când visăm cu ochii deschişi. El a descoperit că ariile responsabile de semnalele primite de la simțuri (imagini, sunete, mirosuri) şi ariile implicate în construirea şi procesarea memoriei sunt, toate, în funcțiune. Raichle a numit acest set de funcții ale creierului „rețeaua standard", căci este activitatea standard a creierului când nu facem nimic altceva. Raichle a descris-o drept „coloana vertebrală a conştiinței".

LA CE TE GÂNDEŞTI CÂND NU TE GÂNDEŞTI LA NIMIC?

Cei mai mulți dintre noi, când nu avem la ce ne gândi, visăm cu ochii deschişi. Dar oamenii cu sindromul Asperger sau cu autism tind să viseze cu ochii deschişi mai mult decât ceilalți. Russell Hurlburt, de la Universitatea din Nevada, a studiat activitatea „creierului leneş" a trei pacienți cu Asperger şi a descoperit că ei fie nu puteau să înțeleagă

conceptul de „viaţă interioară”, fie relatau numai imagini şi obiecte – nu construiau naraţiuni interne.

S-a sugerat că monitorizarea activității rețelei standard ar putea fi folositoare în medicină, de exemplu pentru diagnosticarea bolii Alzheimer şi evaluarea eficacității tratamentelor, sau pentru testarea nivelului conştienței la pacienții în comă. Pacienții în moarte cerebrală nu au nicio activitate în rețeaua standard, dar cei în comă profundă sau în stare vegetativă permanentă încă mai arată 65% de activitate normală. Cei în stare de minimă conştiență încă mai arată 90% de activitate normală. Este posibil ca măsurând activitatea în rețeaua standard să se poată anticipa care pacienți inconştienți au cele mai mari şanse de revenire.

În nuvela lui James Thurber, Viața secretă a lui Walter Mitty *(1939), protagonistul este un bărbat molâu şi incapabil, care are reverii extravagante şi fabuloase, visându-se pilot sau chirurg, de exemplu. Dar majoritatea reveriilor oamenilor nu sunt fantezii în care ei se comportă eroic. În schimb, cei mai mulți dintre noi rederulăm certurile avute, găsind alte replici deştepte în locul celor anemice date, ne facem planuri pentru cină sau ne imaginăm ce se va întâmpla când vom duce maşina la service.*

Trei variante

Psihologul Jerome Singer a petrecut şase decenii studiind reveriile. Singer a avut o viață interioară foarte animată în copilărie şi de aceea şi-a canalizat interesul profesional asupra reveriilor, vrând să descopere cât de diferit visează oamenii şi la ce folosesc reveriile.

Singer a identificat trei tipuri distincte de reverii:

• reverii pozitiv constructive, care dau naştere la imagini vioaie, intense şi nerăbdătoare. Acest tip este bun pentru alimentarea creativității.

• reverii vinovat-disforice, însoțite de anxietate sau frică, care pot produce suferință. Creează imagini de eroism, eşec, agresiune şi ambiție. Tipul acesta include retrăirea obsesivă a traumelor trecutului şi sunt asociate cu tulburările de stres posttraumatic (TSPT).

• slab control al atenției – este tipul de reverie care distrage, adesea caracterizată prin anxietate, cea care ne perturbă când încercăm – şi nu reuşim – să ne concentrăm. Este demonul amiezii de odinioară (vezi pagina 125).

Reveria este bună pentru tine

Concentrându-se pe „reveria constructiv pozitivă”, Singer şi, ulterior, Schooler au descoperit că reveria poate servi la numeroase funcții mai generale:

• Ajută la planificare, permițându-ne să prevedem şi să ne trasăm harta viitoarelor noastre acțiuni. Reveria ne îngăduie să facem o repetiție a evenimentelor viitoare, vizualizând şi cântărind rezultate alternative.

• Ajută la rezolvarea problemelor şi permite înflorirea creativităţii.
• Favorizează „ciclul atenţiei”, lăsându-ne să facem trecerea între diverse concentrări ale atenţiei sau fluxuri de informaţie şi, astfel, să construim o abordare mai semnificativă şi integrată a obiectivelor personale sau externe.
• Furnizează „dezobişnuirea” – întrerupând o acţiune sau o perioadă de concentrare obţinem o practică mult mai repartizată, ceea ce s-a descoperit că face învăţatul mai temeinic. (De aceea patru reprize de o jumătate de oră de recapitulare înaintea unui test sunt mai eficiente decât o şedinţă de două ore neîntrerupte.)

Reveria pare să aibă considerabile beneficii personale şi emoţionale, ajutându-ne să dezvoltăm compasiune, judecată morală, înţelegere a perspectivelor şi a emoţiilor celorlalţi şi să extragem înţelesul din evenimente şi experienţe.

Eliberare de presiune

Reveria poate folosi, de asemenea, ca o supapă de siguranţă. Dacă ne imaginăm reacţionând agresiv la o situaţie dată, scena aceasta visată ne poate elibera tensiunea şi frustrarea, lăsându-ne liniştiţi să oferim un răspuns mai măsurat. Doar rareori, numai pentru unii indivizi, agresiunea imaginată se translatează în violenţă reală. Fantazarea despre rezultate sau reacţii ne poate oferi, de asemenea, o oarecare satisfacţie sau o ameliorare a sentimentelor negative, dacă lucrurile s-au desfăşurat urât pentru noi. Închipuindu-ţi că faptul de a ţipa la şeful tău sau de a-i trage un pumn vecinului te poate face să te simţi mai bine, fără să fie nevoie să-ţi pui gândul în practică.

EINSTEIN ŞI „INTERPRETAREA COMBINATORIE”

Multe dintre ideile sale i-au venit lui Einstein în pauzele în care cânta la vioară. El credea că revelaţiile cele mai inspirate veneau din „interpretarea combinatorie” – combinare a ideilor diferite. Mulţi oameni au definit

creativitatea sau inspiraţia ca asocierea ideilor sau a cunoaşterii din domenii diferite în moduri noi şi neaşteptate. Cele mai creative persoane sunt, adesea, cele care pot improviza legături sau vedea conexiuni între concepte disparate. Nu doar că legăturile apar în timpul visărilor cu ochii deschişi, dar materia primă e adesea colectată în timpul activităţilor „lenevoase", precum surfingul fără ţintă pe net sau răsfoitul revistelor.

Bine pentru cine?

Reveria pozitivă, constructivă, pe de altă parte, deşi este bună pentru dezvoltarea şi mulţumirea personală, uneori poate costa scump în ceea ce priveşte obiectivele exterioare. Asta înseamnă că e bună pentru sinele tău lăuntric, dar nu neapărat bună şi pentru sinele tău public – acel „tu" care-i interesează pe profesorii şi pe angajatorii tăi. În esenţă, asta

înseamnă că ar trebui să-ți moderezi nivelul de visare cu ochii deschişi, dacă încă ai nevoie de o educație sau dacă vrei să-ți păstrezi locul de muncă.

„Lucrul cel mai adevărat uman la om, ceea ce este probabil cel mai mare dar căpătat în procesul evoluţiei şi probabil cea mai mare resursă a lui în stăpânirea mediului înconjurător şi a lui însuşi, este capacitatea de a-şi imagina."

Psihologul Jerome Singer

Coşmaruri cu ochii deschişi

Tipul negativ de visare cu ochii deschişi este, in extremis, asociat cu tulburarea mentală şi suferința psihologică. Reveria-coşmar a depresiei este ruminația – constanta întoarcere la amintiri sau gânduri neplăcute. În loc ca mintea să devieze spre planuri plăcute pentru o întâlnire amoroasă sau spre invenții utile, se întoarce necontenit la retrăirea greşelilor sau a momentelor ruşinoase din trecut. La fel ca smulgerea cojii unei răni, întoarcerea aceasta nu ajută deloc la vindecare, ci prelungeşte agonia. Fiind o trăsătură comună a tulburării de stres posttraumatic (TSPT), în ruminație se retrăieşte incidentul traumatic fie conştient, fie în retrospective neaşteptate. Repetăm, nu e un tip sănătos de reverie. La oamenii depresivi, o arie anume a rețelei standard devine foarte activă. Girusul cingular anterior, mai uşor de reținut ca „nodul tristeții", devine supraexcitat când oamenii cu depresie alunecă în ruminații sau retrăiesc amintiri dureroase.

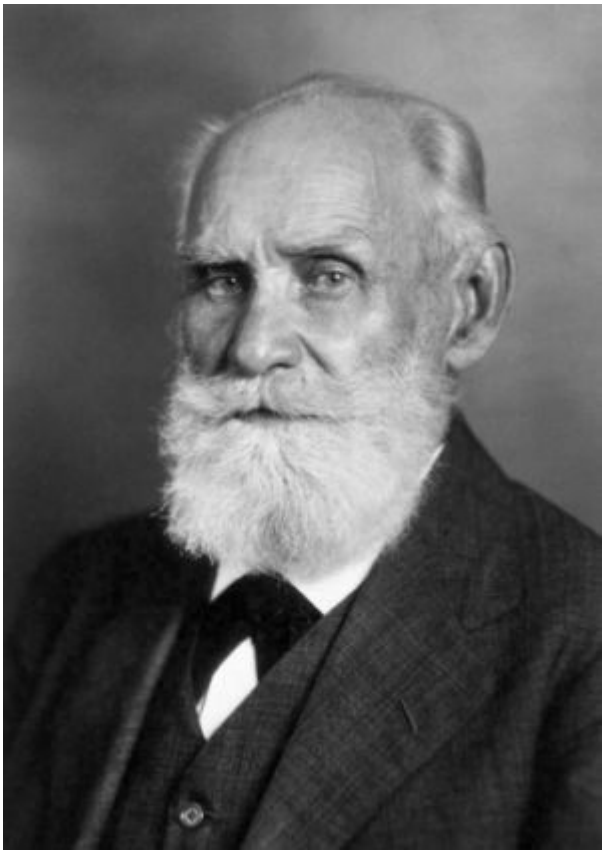
Capitolul 9
Ai mai face asta?

Ce ne determină să facem diverse lucruri? Condiționarea poate plăsmui legături stranii între stimuli şi acțiuni.

Ți se face foame dacă te uiți la imaginile de prezentare dintr-un magazin alimentar? Te simți inconfortabil dacă vezi un film despre chirurgie? Creierul tău face conexiuni între cunoştințele pe care le ai şi funcțiile şi senzațiile specifice ale corpului tău. Reacția la anumiți stimuli este instinctuală – salivarea la vederea mâncării, de exemplu. Celelalte reacții sunt condiționate – dacă am avut experiențe neplăcute la dentist, nivelul nostru de anxietate poate creşte de îndată ce intrăm pe uşa cabinetului.

CÂINII LUI PAVLOV

Fiziologul rus Ivan Pavlov (1849–1936) a studiat funcţionarea sistemului digestiv. În timp ce-şi efectua experimentele pe câini, a observat reflexul condiţionat – o reacţie fizică dobândită la un stimul. Câinii salivau ori de câte ori vedeau mâncare – este un instinct care îl pregăteşte pe câine să mănânce. Hrana este un reflex primar care produce o reacţie – salivarea. Înainte de a-şi hrăni câinii din laborator, de fiecare dată Pavlov emitea un semnal sonor cu o sonerie, un fluier, un clopoţel, un diapazon sau alt instrument. Ca de obicei, câinii salivau când sosea mâncarea. După o vreme, câinii au început să asocieze sunetul cu iminenta sosire a hranei şi începeau să saliveze de îndată ce-l auzeau – înainte să fi văzut mâncarea. Deşi salivarea era o reacţie automată pe care ei n-o puteau controla direct, creierul câinilor stabilise o conexiune între sunet şi sosirea mâncării, astfel încât acest stimul secundar producea aceeaşi reacţie.



Reacțiile condiționate ne pot face să ne temem de lucruri care nu sunt, în sine, de speriat. Condiționarea ne poate conduce, de asemenea, să facem sau nu lucruri din cauza reacției pe care ne-o stârnesc. Acest tip de condiționare este folosită în creşterea copiilor şi în dresajul câinilor.

PSIHOJARGON: CONDIŢIONAREA CLASICĂ ŞI OPERANTĂ

Condiţionarea clasică este acelaşi lucru cu condiţionarea pavloviană; corpul este învăţat prin repetată expunere la un stimul să aibă o reacţie indirectă – precum salivarea la auzul unui clopoţel, pentru că ştie că sunetul este semnalul sosirii mâncării.

Condiţionarea operantă este întărirea sau slăbirea unei acţiuni spontane prin mijloace de recompensă sau pedeapsă.

De exemplu, dacă un cobai găseşte pârghia pe care trebuie să apese ca să primească de băut apă îndulcită, el va repeta acţiunea.

Consecinţele întăresc comportamentul.

Dacă apăsarea pârghiei are drept rezultat un şoc electric, cobaiul va înceta să acţioneze pârghia.

O meserie de speriat copiii mici

Indiferent ce crezi despre experimentele pe animale precum ale lui Pavlov, unii găsesc justificate şi notoriile experimente pe „Micul Albert”.

În 1919, John Watson şi Rosalie Rayner au recrutat un copil de nouă luni din creşa campusului, pentru a-l folosi în experimentele lor despre comportament. Copilul era cunoscut ca „Micul Albert”, deşi în 2009 a fost dezvăluit că adevăratul lui nume era Douglas Merritte. Watson şi Rayner au început experimentul expunându-l pe „Micul Albert” la o serie de obiecte inofensive, inclusiv la un cobai. Lui nu i-a fost frică de niciunul. Apoi Watson şi Rayner au început să-l sperie pe „Albert”. Când atingea cobaiul, făceau un zgomot puternic în spatele lui, lovind o piesă de metal cu un ciocan. Băiatul a plâns. Au repetat acțiunea, până când Albert izbucnea în plâns de cum vedea cobaiul. De îndată ce apărea, Albert se întorcea cu spatele şi încerca să fugă de pe bancul de experimente.

LEGEA EFECTULUI

Curând după publicarea în Rusia a rezultatelor experimentelor pe câini ale lui Pavlov despre condiţionarea clasică, Edward Thorndike a început să studieze condiţionarea operantă asupra pisicilor, în Statele Unite. Thorndike a construit o „cutie puzzle” din care o pisică nu putea ieşi decât

apăsând o pârghie sau trăgând de un cârlig. În cutie a pus o pisică flămândă. Ea trebuia să se elibereze înainte de a putea ajunge la mâncare. Thorndike a notat că pisicii i-a luat destul de mult timp până când a dat din întâmplare peste mecanism, prima oară, dar repetând experimentul, pisicii îi lua din ce în ce mai puţin timp să scape. Thorndick a definit legea efectului: un efect plăcut întăreşte (încurajează) acţiunea care îl produce. Psihologii moderni ar numi aceasta „întărire pozitivă" – efectul plăcut după ce scapă din cutie întăreşte acţiunea pisicii de a folosi pârghia sau cârligul.

Asocierea s-a extins şi asupra altor obiecte îmblănite, încât lui Albert i-a fost frică şi de un iepure, un câine, o haină de blană şi chiar de Watson însuşi, când şi-a făcut apariția purtând o mască de Moş Crăciun, cu o barbă pufoasă (ceea ce probabil ar fi speriat pe oricine, chiar fără condiționare). Studiul a arătat că tipul de condiționare clasică pe care Pavlov l-a indus asupra câinilor era, de asemenea, aplicabil şi oamenilor.

Nu chiar atât de bun

Sunt multe lucruri în neregulă cu experimentul lui Watson şi Rayner şi nu în ultimul rând pentru că a fost neetic şi crud. Albert n-a fost desensibilizat după aceea, aşadar,

probabil a rămas cu frica de cobai, iepuri şi toate animalele îmblănite. S-a mutat din oraş cu părinții, astfel că n-a mai existat ocazia de a continua studiile sau terapia. Mai mult, a murit la vârsta de şase ani, de hidrocefalie, pe care o avea din naştere. În pofida afirmațiilor lui Watson că era un copil normal şi sănătos, Albert nu s-a dezvoltat normal (iar Watson probabil a ştiut asta). Din această cauză, nu este potrivit ca subiect reprezentativ al dezvoltării normale. Pe de altă parte, Watson şi Rayner n-au avut niciun sistem de a măsura reacțiile lui Albert, în afară de judecățile lor subiective.

Condiţii mai bune

În 1924, Mary Cover Jones a folosit condiționarea în mod mai etic pentru a ajuta un copil cu fobie de animale albe, îmblănite – exact ceea ce i-ar fi trebuit lui Albert, câțiva ani mai înainte. Copilului, Peter, îi era cel mai frică de un iepure alb. Treptat, conducătoarea experimentului l-a apropiat pe Peter de animal, până când băiatul a fost în stare să-l mângâie şi să se joace cu iepurele fără nicio frică. Alți copii, cărora nu le era frică de iepure, au fost prezenți în încăpere, oferind modele de reacții normale la iepure.

ETAPELE PIERDERII FOBIEI DE IEPURI

Mary Cover Jones a raportat următoarele etape de interacţiune între Peter şi iepure.

A. Iepurele, oriunde în încăpere, într-o cuşcă, produce reacţii de frică.
B. Iepurele, la 3,5 m depărtare şi în cuşcă, tolerat.
C. Iepurele, la 1,5 m depărtare şi în cuşcă, tolerat.
D. Iepurele, la 1 m depărtare şi în cuşcă, tolerat.
E. Iepurele alături, în cuşcă, tolerat.
F. Iepurele liber prin cameră, tolerat.
G. Iepurele atins, când îl ţinea experimentatorul.
H. Iepurele atins, când era liber prin cameră.
I. Iepurele înfruntat, scuipând spre el, aruncând obiecte în el, imitându-l.
J. Iepurele îngăduit pe un scaun înalt.
K. Ghemuit în poziţie fără apărare lângă iepure.
L. Ajută experimentatorul să ducă iepurele în cuşcă.
M. Ţine iepurele în poală.

N. Rămâne singur în cameră cu iepurele.
O. Îngăduie iepurele în ţarcul de joacă, împreună cu el.
P. Mângâie iepurele cu drag.
Q. Lasă iepurele să-i muşte uşor degetele.

Cum se îmbunătăţeşte situaţia

Experimentul cu Peter a fost o incursiune timpurie în terapia behavioristă, care încearcă să reînveţe o persoană să gândească şi să se comporte. Mai multe tipuri de condiţionare sunt folosite în terapie, în educaţie şi în alte tipuri de activităţi ce urmăresc modificarea comportamentului. Acestea pot implica pedepse sau recompense. O pedeapsă este o întărire negativă – de fiecare dată când subiectul face un anumit lucru, i se întâmplă ceva rău. Scopul pedepsei este de a împiedica un comportament nedorit. O răsplată este o întărire pozitivă, cu scopul de a repeta un comportament dezirabil – dăruind copiilor câte un abţibild pentru că au strâns jucăriile pe care le împrăştiaseră, de exemplu.

Cele mai multe studii sugerează că întărirea pozitivă este mai eficientă decât întărirea negativă (vezi Capitolul 16 – *Morcov sau băţ?*).

5 : 1

Studiile au descoperit că în încercarea de a ajusta comportamentul copiilor un raport de 5 : 1 laudă : critică este cel mai eficient. Potrivit altor studii, acelaşi raport de laudă şi critică este valabil şi în menţinerea căsniciilor stabile.

O facem tot timpul

Folosim elementele de condiţionare, de întărire şi pozitivă, şi negativă, tot timpul, fără să ne gândim. Când manualele de îngrijire a copilului sugerează să-i creăm copilului o rutină de culcare, ele exploatează o formă de condiţionare.

Copilul care în fiecare zi are parte de o baie caldă, o poveste şi apoi se culcă, după o vreme va începe să se simtă

somnoros pentru că o baie caldă şi o poveste întotdeauna conduc la somn.

Un câine care e scos la plimbare când un copil vine de la şcoală va deveni entuziasmat auzind uşa de la intrare deschizându-se, după-amiaza. Un copil care e lăudat pentru că s-a spălat pe dinţi, după o vreme, şi-i va spăla chiar dacă părintele care îl laudă e plecat câteva zile.

Fobiile sunt încă tratate în modul în care Mary Cover Jones s-a ocupat de aversiunea lui Peter faţă de animalele cu blană albă. Creşterea treptată a expunerii, într-un mediu sigur, controlat, erodează frica iraţională a persoanei cu fobie.

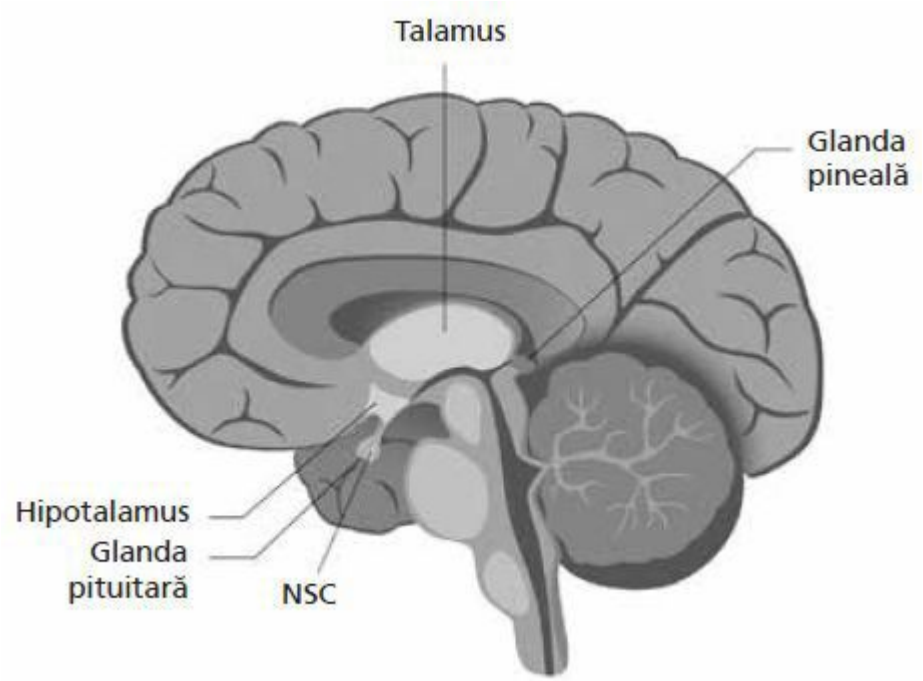
Capitolul 10
De ce nu poţi să te trezeşti?

De ce stau adolescenții în pat jumătate din zi? Sunt pur şi simplu leneşi?

Oricine are un adolescent sau îşi aminteşte cum era în adolescență va şti că lor le place să stea în pat mult peste timpul normal de trezire. De asemenea, le place şi să stea treji mult peste orice oră normală de culcare. Lăsați în voia lor, adesea nu se vor culca decât pe la 4 dimineața şi vor dormi până după prânz. E oare numai îndărătnicie şi rebeliune? Sau există un motiv întemeiat pentru astfel de orar antisocial?

„Există o predispoziţie biologică pentru a se culca târziu şi a se trezi târziu. În mod cert poţi să pui pe seama ei obiceiuri încă şi mai rele, dar nu sunt leneşi."

Russell Foster, profesor de neuroştiință circadiană,
Universitatea Oxford



Ceasul biologic este situat în nucleul hipotalamic suprachiasmatic (NSC), un mic grup de celule de la baza creierului.

Ceasul tău biologic

Toată lumea are un ceas intern – sau „ceas biologic” – ce reglează ciclurile naturale ale corpului. Acest tipar de activități zilnice din corpul tău este numit „ritm circadian”. Ritmul circadian determină, de pildă, când eşti cel mai activ, când te simți obosit şi aşa mai departe. Cei mai mulți dintre noi nu suntem capabili să lucrăm în sincronicitate absolută cu ritmurile noastre circadiene, căci suntem siliți de convenții şi de nevoile financiare să ne ducem la muncă la orele pe care angajatorii noştri le aleg, să ne trezim copiii şi să-i trimitem la şcoală, să hrănim bebeluşii flămânzi sau să ne pregătim pentru livrări şi întâlniri. Joacă tu şapte ore în

şir Fatal Fantasy 9 peste noapte, şi ziua nu mai arată prea bine.

CUM SEMENI CU O CIUPERCĂ

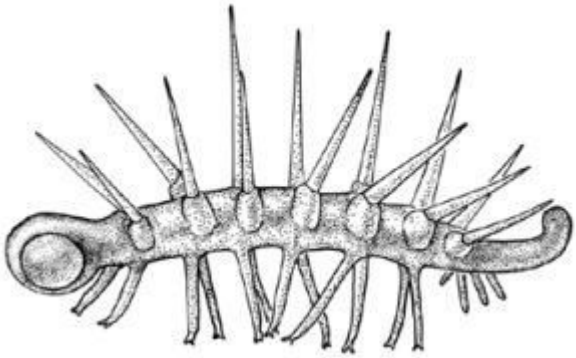
Nu numai fiinţele umane au ritmuri circadiene. Multe – probabil toate – organismele terestre au „ceasuri biologice" care sunt fixate pentru o zi de aproximativ 24 de ore. Animalele nocturne dorm toată ziua şi vânează noaptea, dar tot după un ciclu de 24 de ore funcţionează. Chiar şi ciupercile au ritmuri circadiene şi produc spori la un anumit moment al zilei. Oamenii de ştiinţă care studiază ritmurile circadiene au lucrat adesea cu o ciupercă numită *Neurospora crassa*. Au descoperit gene care controlează activitatea ciupercii în funcţie de momentele zilei. Mutaţia din aceste gene dă peste cap ceasul biologic al ciupercii. Probabil stau degeaba toată ziua, când ritmurile lor circadiene sunt date peste cap. Oh, deci...

„De fiecare dată când intri strigând acel blestemat: «Trezirea!» «Trezirea!», îmi spun: «Ce norocoşi sunt oamenii morţi!»."

Tennessee Williams, *Menajeria de sticlă*

Bufniţe şi ciocârlii

Suntem obişnuiţi cu ideea că unii oameni funcţionează cel mai bine – sunt cel mai activi şi apţi de muncă – în timpul serii, iar pentru alţii cel mai bun moment este dimineaţa. Deosebirea între „oamenii de seară" şi „oamenii de dimineaţă" este în mod curent recunoscută prin folosirea epitetelor de „bufniţe" şi „ciocârlii". Dacă-ţi place să stai până târziu şi să te trezeşti târziu, eşti o pasăre de noapte, o bufniţă. Dacă-ţi place să te duci la culcare devreme şi să te trezeşti odată cu cocoşii, eşti o ciocârlie. Nu-i nimic în neregulă cu vreuna dintre categorii, dar dacă eşti ciocârlie o să te chinui cu petrecerile prelungite până la 4 dimineaţa, iar dacă eşti bufniţă, n-o să-ţi placă o slujbă care presupune deşteptătorul fixat la 6 dimineaţa.



Hallucigenia (cca 640 milioane de ani în urmă) ar fi lucrat pentru o zi mai lungă cu 21 de ore. Şi aştepta, de asemenea, şi mai multe zile între două aniversări.

Bufniţele şi ciocârliile sunt la capetele opuse ale spectrului normal al ritmului circadian. Oamenii păsări de noapte ar putea avea nevoie de un deşteptător zgomotos pentru a se trezi dimineaţa, dar se vor trezi. Nu sunt complet disfuncţionali.

O zi nu are exact 24 de ore. Există moduri diferite de a măsura şi de a defini o zi, dar în mod normal se consideră că are puţin peste 23 de ore şi 56 de minute. Pământul îşi încetineşte treptat mişcarea pe orbită, astfel că ziua devine din ce în ce mai lungă, crescând cam cu 1,7 milisecunde pe secol. Nu pare mult, dar se adună. Cu aproximativ 620 de milioane de ani în urmă, când tocmai începeau să se dezvolte organisme mai interesante decât protoplasma, ziua avea numai 21,9 ore. Cu toate acestea, dinozaurii aveau ritmuri circadiene apropiate de ale noastre, cu ziua în jur de 23 de ore şi 40 de minute.

Decalajul de fus orar

Indiferent că eşti bufniță sau ciocârlie, dacă ai făcut o lungă călătorie cu avionul, în care ai traversat mai multe fusuri orare, foarte probabil suferi de efectele decalajului de fus orar. Aceasta se întâmplă pentru că ritmul tău circadian a fost sever perturbat – de exemplu, ajungând la ora de culcare când corpul tău crede că e prânzul sau participând

la întruniri când corpul tău crede că e trecut de miezul nopții.

Peste câteva zile, expunerea la noul tău program de noapte şi zi îți fixează ceasul biologic, potrivindu-l la ora locală, şi o să te simți mai bine.

POŢI EVITA RĂUL DECALAJULUI DE FUS ORAR?

Melatonina este un hormon produs de glanda pineală din interiorul creierului. Ea joacă un rol important în reglarea ritmului circadian. Melatonina este produsă când se întunecă şi ajută la reglarea temperaturii corpului în timpul somnului. Experimentele au descoperit că, după un zbor cu avionul, administrarea orală de melatonină la ora de culcare reduce efectele decalajului de fus orar la nouă din zece persoane. Răul de fus orar este cel mai acut şi efectul melatoninei este cel mai puternic când zburăm spre est şi traversăm patru sau mai multe fusuri orare.

Combinând pastilele de somn la culcare şi cafeaua pentru a sta treaz ziua nu este un tratament eficient contra răului de fus orar. Dormitul în avion nu reduce efectele, decât dacă se petrece la o oră la care de obicei dormi. Niciuna dintre aceste metode nu reajustează ceasul intern al corpului. Deshidratarea accentuează răul de decalaj de fus orar, aşadar băutul de alcool pentru a uita nu ajută.

Dacă nu călătoreşti decât pentru câteva zile, nu merită să încerci să-ți resetezi ceasul biologic în călătorie. Altminteri, stai în întuneric cel puțin trei ore după ce ajungi, dacă zbori spre est. Dacă zbori spre vest, caută să stai în lumina zilei când ajungi.

Ceasul biologic al adolescenţilor

Mary Carskadon, profesor de comportament uman la Universitatea Brown, SUA, a întreprins ample cercetări ale ritmurilor circadiene la copii şi la adolescenți. Descoperirile ei adeveresc ceea ce orice adolescent ar fi putut să-ți spună – că într-adevăr ei nu se pot trezi la 7 dimineața şi să funcționeze normal.

Utilizarea tehnologiei emițătoare de lumină, mai ales pentru jocurile care cresc nivelurile de excitație, duce la stimularea secreției de adrenalină şi astfel la dispariția somnului. Această rupere a adolescenților de programul normal de lucru este agravată de tendința lor de a folosi computerul şi telefonul inteligent (smartphone) până târziu în noapte.

La pubertate, creierul trece prin multe schimbări, inclusiv shimbări ale ceasului biologic. Acest lucru îi înzestrează pentru viața de adolescenți, îngăduindu-le să stea până târziu la petreceri şi spectacole şi să doarmă, cu toate alarmele deşteptătoarelor sau strigătele părinților, până la prânz sau mai târziu. Din nefericire, după cum subliniază Carskadon, nu-i înzestrează şi pentru şcoala sau colegiul care începe la 8–8,30 dimineața.

Carskadon a arătat că, şi dacă se duc la culcare mai devreme, adolescenții nu adorm. Deşteptarea de dimineață pentru şcoală înseamnă să sunt privați de somn în timpul săptămânii şi disperați să recupereze în weekend – de aceea stau în pat până după-amiaza. Adolescenții au nevoie de

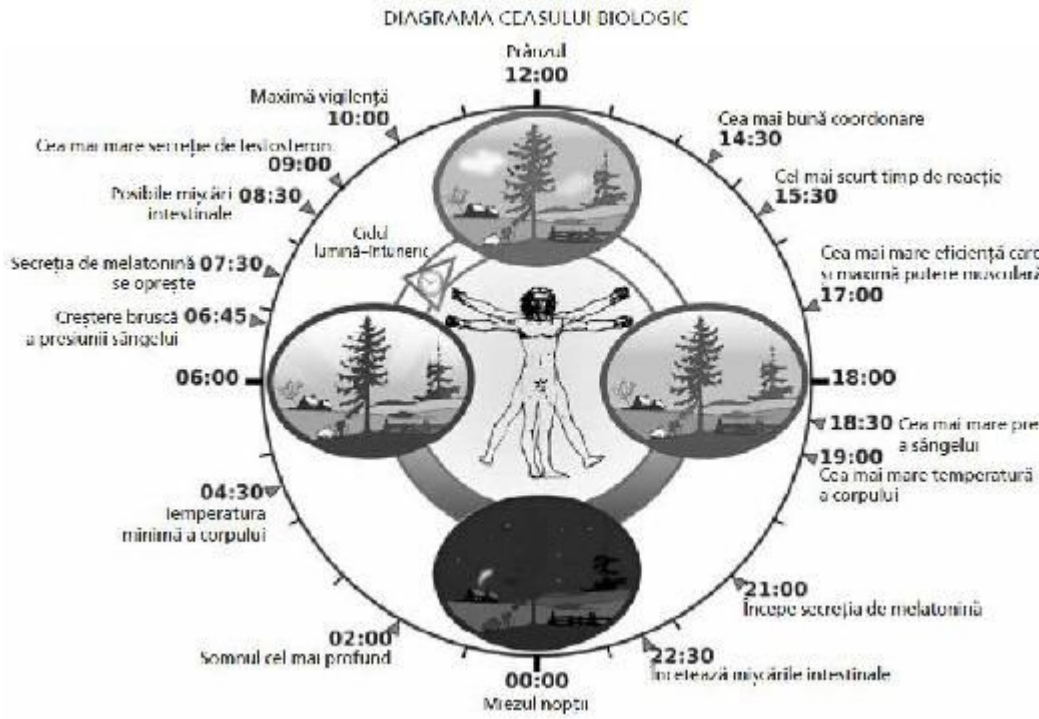
9,45 ore de somn şi, în general, nu pot adormi înainte de 11 seara – pur şi simplu nu e cu putinţă să doarmă cât au nevoie şi să ajungă la şcoală la timp. Studiile cercetătoarei au arătat că nepotrivirea dintre ziua de şcoală şi trebuinţele biologice ale adolescenţilor au multe efecte negative, inclusiv randamentul scăzut la studii şi rezultatele slabe. Carskadon crede că programul de şcoală ar trebui să fie regândit, adaptat ritmurilor biologice diferite ale adolescenţilor, însă dezordinea pe care ar provoca-o tuturor celorlalţi face improbabilă o asemenea schimbare.

Bolnav de somn?

Somnul insuficient poate conduce, de asemenea, la tulburări psihiatrice, inclusiv depresie. Psihologa Jane Ansell a descoperit că în jur de 50% dintre adolescenţii scoţieni sunt privaţi de somn. Unii au fost greşit diagnosticaţi cu deficit de atenţie, hiperactivitate hiperkinetică (ADHD) şi alte probleme psihologice – când ei nu aveau nevoie decât de mai mult somn.

Decalajul de fus social

Unii adolescenţi trec printr-o schimbare şi mai dificilă şi au de suferit o formă mai severă a acestei disjuncţii dintre viaţa normală şi ceasul biologic, numită faza de somn întârziat. Dacă tulburarea începe în adolescenţă, de regulă dispare la sfârşitul adolescenţei, dar dacă începe în copilărie, se continuă pe toată durata vieţii. Aceasta afectează 0,15% dintre adulţi.



Pentru cei suferinzi e ca un permanent rău din pricina decalajului de fus orar, de aceea a fost numit „decalajul de fus social”. Poate fi uneori corectat cu medicamente sau prin terapie atentă, de lungă durată, cu lămpi ce imită lumina zilei şi schimbări structurate ale orelor de culcare. Mulți oameni cu întârziere a ritmului circadian sunt considerați leneşi, antisociali sau lipsiți de puterea voinței – şi nu doar ca adolescenți. Unii reuşesc să se descurce la slujbe la care e necesar să lucreze noaptea.

ALT-SHIFT-DELETE?

Când muncitorii lucrează în schimburi, ceasul lor biologic se dă peste cap încontinuu, ceea ce poate provoca afecţiuni grave. Un studiu publicat în 2014 a descoperit că lucrul într-un schimb de noapte perturbă activitatea acelor gene care, în mod normal, manifestă diverse niveluri de activitate în timpul zilei. Aceasta este valabil pentru aproape 6% dintre genele noastre. Nici măcar nu sunt perturbate uniform, prin urmare diverse părţi ale corpului ajung să funcţioneze după ceasuri biologice diferite. Unul dintre

cercetători a asemănat fenomenul cu a avea în fiecare cameră a casei nişte ceasuri fixate la ore diferite. Efectele pe termen lung pot include atât tulburări fizice, cât şi psihologice, precum obezitatea, diabetul şi afecţiuni cardiace.

Capitolul 11
Poţi să fii plictisit de moarte?

Să fii plictisit e mai interesant şi mai variat decât îți poți imagina.

Dacă ai copii, eşti obişnuit cu exclamațiile îndurerate: „M-am plictisit!" din vacanțe. Oare plictiseala are vreun scop? De ce ne plictisim?

„Plictiseala nu este un produs final; este, într-un fel, mai degrabă o etapă timpurie în viaţă şi în artă. Trebuie să treci de ea sau peste ea sau prin plictiseală, ca printr-un filtru, înainte să apară produsul limpede."

F. Scott Fitzgerald

Această peşteră a plictiselii...

Oare, în preistorie, oamenii peşterii (bărbați şi femei) se plictiseau? De aceea au pictat pe pereți? Dacă e-aşa, atunci femeile se plictiseau cel mai tare, căci cercetările comparate ale degetelor şi ale mărimii palmei imprimate pe pereți arată că majoritatea picturilor din peşteră au fost create de către femei. Şi atunci când au avut destul de multe lucruri

recognoscibile pictate, se pare că au jucat un joc care a implicat săritul cât mai sus cu putință, după cum o arată grupurile de cercuri făcute cu degetul pe tavanele unora dintre peşteri.

Dacă nu era nicio treabă de făcut în peşteră, puteai foarte bine să pictezi nişte animale şi apoi să dai cu vopsea în jurul mâinilor tale...

Demonul amiezii

Plictiseala de a face un lucru nu e aceeaşi cu plictiseala de a nu face nimic.

Mulți oameni au cu adevărat slujbe plictisitoare – iau obiecte de pe un raft şi le aşază în cărucioare pentru a onora comenzile într-un depozit de marfă sau supermarket. Curăță podelele unor clădiri pustii. Îndeplinesc sarcini care nu sunt satisfăcătoare, care nu presupun antrenarea în activitate cu alți oameni şi care trebuie făcute mereu şi mereu. E simplu de înțeles cum aceste sarcini pot fi plictisitoare.

„Mintea goneşte mereu de la un psalm la altul... azvârlită încolo şi-ncoace, capricios şi fără ţintă, prin întregul cuprins al Scripturii."

Sf. John Cassian, cca 360–435

Alți oameni au slujbe care n-ar trebui să fie plictisitoare, şi totuşi nu reuşesc să-şi fixeze atenția asupra lor. Ne uităm în gol la monitorul computerului sau pe fereastră, ne jucăm

cu telefonul, intrăm pe o rețea de socializare, chiar dacă munca noastră este ceva ce ne interesează, în principiu. Nu este o problemă nouă. Hoinăreala minții era cunoscută printre călugării medievali ca „acedia” (ἀκηδία) şi numită demonul amiezii (un termen între timp alocat depresiei). Era familiar părinților deşertului, acei asceți din primele secole ale creştinismului care şi-au petrecut timpul în contemplare, filosofând şi studiind. Nu e acelaşi tip de plictiseală din monotonie. Acedia înseamnă să fii influențat de distracții, chiar dacă ai ceva de făcut care ar trebui să fie stimulant şi captivant.

Aceşti scriitori de odinioară au recunoscut dificultatea de a sta concentrat asupra unei activități intelectuale în solitudine. Sf. Cassian scrie despre Pavel cum, trăind în deşert, deşi dispunea de tot ce avea nevoie, îşi petrecea zilele meşterind lucruri din lemnul curmalilor şi apoi, la sfârşitul

anului, le ardea pe toate, pentru că: „...fără lucrul cu mâinile lui, un călugăr nu poate îndura să locuiască în sălaşul ales, nici nu poate să urce vreun pas spre vârful sfinţeniei: şi, cu toate că nu i-o cere nevoia de a-şi câştiga traiul, e bine s-o facă doar pentru curăţarea inimii, pentru întărirea gândirii, pentru perseverenţa în chilie şi pentru învingerea şi definitiva detronare a înseşi acediei".

„Demonul acediei – care se mai numeşte şi «demonul de amiază» – este cel mai apăsător dintre toţi. El se năpusteşte asupra călugărului pe la ceasul al patrulea şi dă târcoale sufletului acestuia până pe la ceasul al optulea. Mai întâi, el face ca soarele să-i pară că abia se mişcă sau chiar că stă în loc, iar ziua parcă ar avea cincizeci de ore. Apoi îl ţintuieşte cu ochii pe ferestre, împingându-l să iasă din chilie, să cerceteze dacă soarele mai are mult până la ceasul al nouălea ori să-şi poarte privirile roată-mprejur [după vreun frate]... Atunci îl face să tânjească după alte locuri, unde ar putea găsi mai uşor cele de trebuinţă, unde ar lucra fără atâta trudă, dar dobândind mai mult..."

Evgarie Ponticul, 345–399 d.Hr.

Aceasta aminteşte de zicala „Mâinile, când nu muncesc, pentru diavol păcătuiesc". Călugărul care nu are nimic de făcut trebuie totuşi să-şi găsească o îndeletnicire, căci a sta degeaba e periculos. Se sugerează, de asemenea, că munca intelectuală e cea care ne face mai cu seamă predispuşi la acest tip de minte rătăcitoare sau plictis. Călugărul trebuie să lucreze cu mâinile. Dacă o face, va putea să îndure lucrul minţii.

„Sufletul meu n-are răbdare cu el însuşi, cum n-ai cu un copil care nu-i cuminte; neastâmpărul său creşte şi creşte, mereu se întâmplă la fel. Totul mă interesează, dar nimic nu mă prinde. Mă ocup de toate, visând în acelaşi timp."

Fernando Pessoa, 1888–1935, poet şi scriitor

Mâini şi creier

Neuroştiinţa modernă sugerează o altă posibilitate, mai practică decât demonii cu instrucţiuni să-ţi distragă atenţia de la ce-i sfânt. Un studiu pe şobolani a arătat că lipsa de activitate fizică într-adevăr schimbă forma celulelor creierului.

Cercetătorii de la Şcoala de Medicină a Universității de Stat Wayne, din Detroit, Michigan, au împărțit doisprezece cobai în două grupe. Una a fost pusă în cuşti cu o roată de alergare şi, curând, cobaii alergau cinci kilometri pe zi. Cealaltă grupă a fost pusă în cuşti fără roți de alergare, supuşi la o viață sedentară. După trei luni, o parte dintre neuronii creierului cobailor sedentari dezvoltaseră ramuri în plus. Acest lucru i-a făcut hipersensibili la stimuli şi predispuşi să trimită semnale nervoase suplimentare prin creier. Cercetătorii erau interesați de implicațiile pentru bolile de inimă, dar se pare că un „creier nevricos” din cauza inactivității ar putea fi nu doar o tendință a minții de a se lăsa distrasă, ci şi un autentic fenomen neurologic.

„Ea nu spunea decât: «Viaţa mi-e searbădă»...” Planşa lui W. E. F. Britten pentru eroina plictisită, Mariana, din poemul omonim al lui Tennyson.

Sătul de-a nu face nimic

Să fii plictisit pentru că n-ai nimic de făcut e altceva decât să nu reuşeşti să te laşi captivat sau să nu poţi acorda atenţie sarcinii pe care o ai de îndeplinit. Plictiseala de a nu face nimic se împarte în două categorii, ceea ce duce la un total de trei tipuri de plictiseală: plictisit de o ocupaţie monotonă, acedia şi plictisit de a nu face nimic. Este posibil să fii plictisit şi pentru că ai prea multe activităţi din care să alegi.

PREA MULTE CA S**Ă** PO**Ţ**I ALEGE

Cu prea multe opţiuni situaţia poate fi la fel de rea ca şi cu prea puţine. De exemplu, dacă un restaurant are doar trei sau patru seturi de meniu, e uşor de ales unul dintre ele. Dar, dacă un restaurant are pagini peste pagini de opţiuni oferte, vei descoperi că e mult mai greu să te hotărăşti.

De exemplu, copilul plictisit în vacanțe poate avea prea multe opțiuni – să se plimbe cu bicicleta, să se joace cu numeroasele jucării sau cu prietenii, să citească, să facă treburi gospodăreşti (Doamne fereşte!) –, dar niciuna nu-l atrage.

Cealaltă situație, adică să fii plictisit în timpul unei activități, este o deficiență de atenție. În cazul copilului, niciuna dintre activitățile posibile nu-i captează atenția. În schimb, deținutul plictisit nu are voie să facă absolut nimic.

Mulți părinți au descoperit că metoda cea mai bună de a convinge un copil să mănânce este să-i ofere două opțiuni. Chiar dacă de fapt n-o vrea pe niciuna, va şti măcar că aceea pe care o alege e mai bună decât alternativa, în timp ce, dacă-i dai prea multe variante, se va gândi că poate alta ar fi mai bună.

Plictisit de moarte

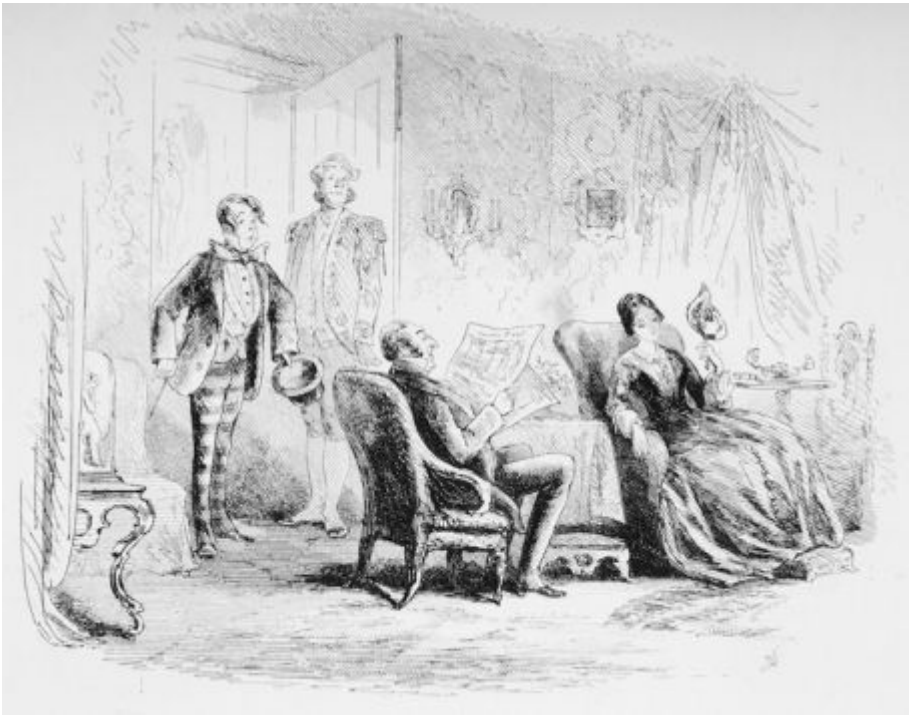
Expresia „plictisit de moarte” a fost folosită prima oară de Charles Dickens, în *Casa umbrelor*. Într-adevăr, romanul conține prima utilizare a cuvântului „plictisit” în acest sens.

De obicei ne gândim la plictiseală ca la ceva banal, dar ea a fost asociată cu depresia şi tulburările anxioase.

Plictiseala – când nu ai nimic de făcut – a fost, de asemenea, învinuită pentru comportamentul infracțional şi antisocial şi implicată în comportamentele riscante, precum consumul de droguri şi jocurile de noroc compulsive, oamenii căutând emoțiile ca să scape de plictiseala din viețile lor.

„Şi sunt plictisit**ă** de moarte de asta. Plictisit**ă** de moarte de acest loc, plictisit**ă** de moarte de via**ţ**a mea, plictisit**ă** de moarte de mine îns**ă**mi."

Lady Deadlock din *Casa umbrelor* de Charles Dickens, 1852–1853



Este recunoscută suferința pe care o provoacă plictiseala când e utilizată ca pedeapsă în închisorile din toată lumea. Este totuşi important de a face o precizare. Plictiseala este o chestiune de viață şi de moarte din mai multe puncte de vedere. Dacă deținuții sunt prea plictisiți, asta poate fi fatal. Unul din cei doi prizonieri condamnați pentru că şi-au ucis un coleg de detenție în închisoarea Long Larton, Anglia,

când a fost întrebat de ce l-a ucis, a spus: „Eram plictisit şi am găsit ceva de făcut”. E o scuză repetată de mulți dintre adolescenții „plictisiți” care au scris pe ziduri, au dărâmat refugiile din stațiile de autobuz şi chiar au bătut nişte bătrâni.

În secolul al XVII-lea, filosoful şi matematicianul Blaise Pascal nu considera plictiseala deloc banală. O vedea ca pe o groaznică nelinişte existențială pe care o puteai înfrunta doar dacă îți umpleai viața cu scop – şi, cum asta se întâmpla în Franța secolului al XVII-lea, scopul acela era Dumnezeu:

„Căutăm odihna într-o luptă împotriva unor piedici. Iar când le-am depăşit pe acestea, odihna se dovedeşte de nesuportat din pricina plictiselii pe care o produce... numai un scop infinit şi imuabil – adică Dumnezeu însuşi – poate umple acest infinit abis.” (*Cugetări*, publicate postum – Pascal a murit în 1662)

Mai târziu, atât Martin Heidegger (1882–1976), cât şi Arthur Schopenhauer (1788–1860) au reluat această temă, cu un rezultat predictibil sumbru. Schopenhauer a susținut că, dacă viața ar avea într-adevăr vreo valoare, n-am fi niciodată plictisiți, pentru că viața în sine ne-ar fi suficientă. Heidegger a fost de aceeaşi părere, deşi nu cu un verdict la fel de zdrobitor pentru viață.

„Plictiseala profundă, rătăcind ici şi colo în abisurile existenței noastre ca o ceață înăbuşitoare, smulge şi duce cu ea toate lucrurile şi oamenii, într-o remarcabilă indiferență. Această plictiseală descoperă ființa ca întreg.” (Martin Heidegger, 1929)

Deci – ce ar trebui să faci pentru copilul plictisit?

Mai întâi, lasă-l să fie plictisit o vreme! Să fii plictisit e folositor; plictiseala este sursa numeroaselor proiecte

creatoare (vezi F. Scott Fitzgerald, pagina 125). Copiii au nevoie să învețe să-şi ocupe şi să-şi administreze singuri timpul – e o abilitate vitală. Ei au nevoie să îşi dea seama ce îi interesează şi ce nu; nu pot face asta dacă sunt supuşi unui şuvoi constant de distracții. Singurul lucru pe care psihologii chiar cred că n-ar trebui să-l faci este să-ți părăseşti copilul plictisit în fața unui televizor sau a unui monitor de computer. Activitățile pe bază de uitat la ecran produc doze mici de dopamină în creier, o substanță ce contribuie la învățare şi concentrare. E uşor pentru copii să devină obişnuiți cu nivelul ridicat de dopamină produs atunci când urmăresc un ecran şi apoi le vine mai greu să se concentreze asupra activităților care nu le furnizează doza mai mare de dopamină. Copiii care se folosesc de ecran prea mult timp pot avea dificultăți de concentrare în activități care nu implică un ecran. Dacă mai târziu vrei să-i dezveți să-şi petreacă timpul în fața ecranului, o să te confrunți cu o sarcină mai grea decât aceea de a-i ajuta să-şi găsească acum ceva de făcut.

Bineînțeles, acelaşi lucru e valabil şi pentru tine. Dacă eşti plictisit, un joc pe computer, o partidă de socializare în rețea sau un set de DVD-uri te vor ajuta să fii fericit, de data asta, dar mai târziu s-ar putea să te facă şi mai înclinat spre plictiseală.

ECRANE SAU ŢIPETE?

E cât se poate de simplu să postezi un ţânc în faţa ecranului unui televizor sau să-i dai un computer de birou la care să se joace. Dar Academia de Pediatrie Americană îţi recomandă să n-o faci. Timpul de stat în faţa ecranelor recomandat de pediatri pentru copii este:

• Până la 2 ani: zero

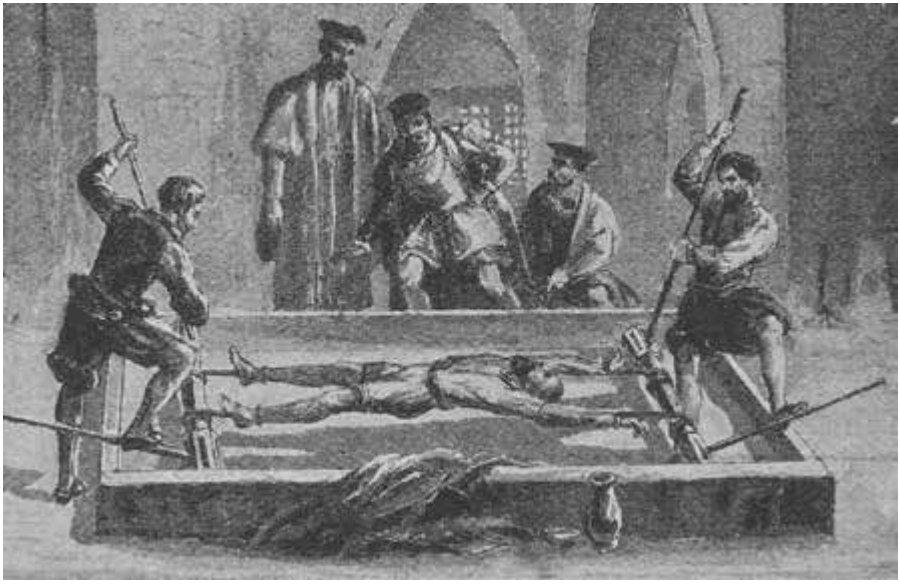
• Pentru vârste de 3–6 ani: 4–6 ore pe săptămână, cu activităţile analizate şi alese cu grijă

• Pentru vârste de 6–14 ani: 6–8 ore pe săptămână (mult succes cu asta! O anchetă din 2010 a descoperit că tinerii cu vârste între 8 şi 18 ani petrec în medie 7,5 ore pe zi cu dispozitive electronice media)

• Pentru vârste de 14–16 ani: lăsaţi-i pe ei să-şi stabilească propriile limite, în discuţiile cu voi. Au nevoie să înveţe să se autocontroleze.

Capitolul 12

Cât de crud poţi să fii?



Ai putea crede că n-ai face niciodată rău cuiva care nu ți-a făcut nimic. Eşti sigur?

I-ai administra şocuri electrice altei persoane, care nu e vinovată de nicio crimă, doar pentru că aşa îți spune cineva să faci? Nu? Eşti sigur? Suntem cu mult mai slabi în fața autorității decât ne-ar plăcea să credem.

Incredulitatea cu care elevii lui Ron Jones i-au ascultat relatările despre Germania Nazistă este un răspuns obişnuit. Celor mai mulți oameni obişnuiți le vine greu să creadă că germanii obişnuiți, la fel ca oricare dintre noi, ceilalți, au putut fi convinşi să-şi tortureze şi să-şi execute semenii. Au fost cumva diferiți germanii care au devenit nazişti?

„Dacă te uiţi în lunga şi întunecata istorie a omului, o să găseşti că mai multe crime odioase au fost comise în numele obedienţei decât au fost vreodată comise în numele rebeliunii."

C. P. Snow, 1961

Experimentul Milgram

Stanley Milgram, un psiholog de la Universitatea Yale, Connecticut, a fost interesat de disculparea invocată de mulți foşti nazişti, care au afirmat că ei doar s-au supus ordinelor. Psihologul a fost curios să vadă până unde ar merge oamenii supunându-se ordinelor. Aşadar, s-a decis să afle.

În 1961, Milgram a recrutat patruzeci de voluntari ca să-l ajute la un studiu despre învățare, toți cu vârste între douăzeci şi cincizeci de ani (comparabili, astfel, cu cei care ar fi putut deveni membri ai gărzilor SS în Germania Nazistă). El le-a spus că le vor fi alocate la întâmplare roluri de elevi sau de profesori, dar, de fapt, toți voluntarii urmau să fie profesori, iar „elevii" erau complicii lui Milgram – actori instruiți să-şi joace rolul. Fiecărui profesor i s-a cerut să-i pună întrebări unui elev, într-o cameră adiacentă. I s-a spus că elevul va fi legat de un scaun şi va avea doi electrozi

ataşaţi de corpul lui. Dacă elevul răspundea greşit la o întrebare, voluntarul (profesorul) trebuia să-i administreze un şoc electric. Voluntarului i s-a spus că şocurile erau dureroase, dar nu vătămătoare. Ele aveau să fie de intensitate moderată, la început, dar ar fi devenit mai puternice, pe măsură ce elevul ar fi dat mai multe răspunsuri greşite, crescând progresiv (li s-a spus lor) de la 15 volţi la 450 de volţi – un nivel periculos de şoc.

„Oare se poate ca Eichmann şi milioanele lui de complici la Holocaust să fi urmat numai ordinele? Am putea oare să-i numim pe toţi complici?"

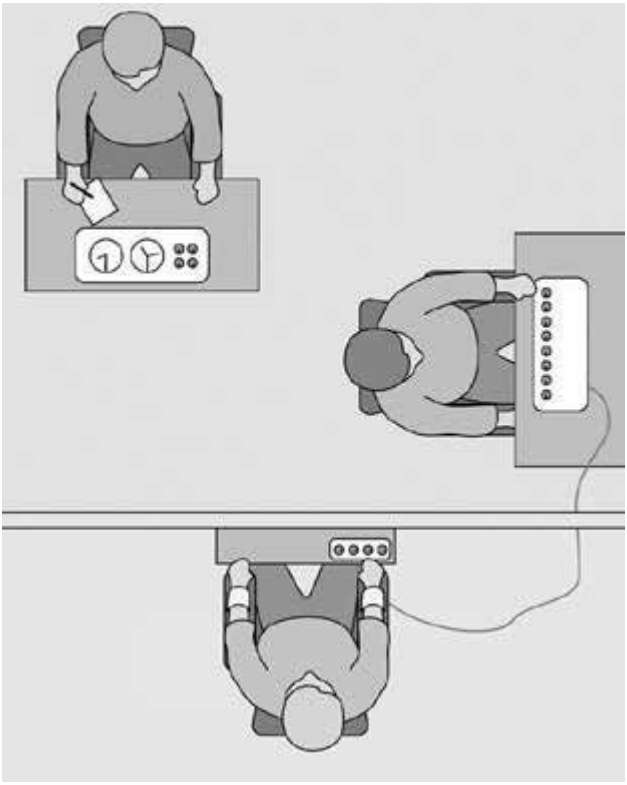
Stanley Milgram, 1974

Tortura înscenată

Actorii puteau fi auziţi ţipând, zbătându-se în scaunele lor şi implorând să fie eliberaţi, pe măsură ce, aparent, erau supuşi la suferinţe din ce în ce mai mari. La 300 de volţi, conform scenariului, elevul se izbea de perete, implorând să fie eliberat. Mai sus de acest nivel de şoc, elevul era tăcut, nu mai dădea răspunsuri. Voluntarului i se ceruse să considere tăcerea un răspuns greşit şi să continue să crească voltajul. Experimentatorul stătea în cameră cu voluntarul şi, dacă voluntarul se opunea ideii de a administra vreun şoc, îl încuraja, folosind următoarele imbolduri, în ordine:

1. Continuă, te rog.
2. Experimentul cere să continui.
3. Este absolut necesar să continui.
4. N-ai de ales, trebuie să continui.

Puteţi găsi on-line înregistrările audio şi video ale experimentului.



Spune da

Rezultatele raportate de Milgram au fost alarmante. Toți voluntarii au continuat să administreze şocuri până la 300 de volți şi aproape două treimi (65%) dintre voluntari au mers până la capăt, la cel mai puternic şoc, de 450 de volți. Milgram a tras concluzia că avem o covârşitoare tendință de a ne supune unei autorități – chiar şi uneia aparent fără putere precum un cercetător ştiințific.

Milgram şi-a pus la curent voluntarii, explicându-le experimentul, şi şi-a notat reacțiile. A identificat trei tipuri de voluntari, după reacțiile lor:

• S-au supus, dar s-au justificat – au mutat responsabilitatea asupra experimentatorului sau, în unele cazuri, a elevului (pentru că fusese prost).
• S-au supus, dar s-au învinuit – s-au simțit prost pentru ce făcuseră. Milgram a bănuit că acest grup ar acționa diferit, dacă vreunul dintre ei s-ar mai afla, în viitor, într-o situație similară.
• S-au revoltat – au refuzat să continue experimentul, invocând prioritatea stării de bine a elevului față de trebuințele experimentului.

Circumstanţele obedienţei

Milgram a repetat experimentul, variind unele aspecte ale scenariului, ca să vadă care factori influențau nivelul de obediență. A descoperit că nivelurile de obediență erau mai mari în mediul venerabil al Universității Yale şi mai mici într-un birou jerpelit din oraş. Nivelurile erau mai mari când experimentatorul purta un halat de laborator şi mai mici când purta haine obişnuite. Oamenii au fost mai obedienți când personajul autoritar (experimentatorul) era prezent în

cameră decât atunci când dădea instrucțiuni prin telefon. În sfârşit, obedienţa a crescut considerabil când oamenii nu erau obligaţi să apese ei înşişi pe buton ca să administreze şocul, ci delegau un asistent pentru asta.

„Am organizat un experiment simplu la Universitatea Yale, pentru a testa cât de multă durere i-ar provoca altei persoane un cetăţean obişnuit, doar pentru că aşa primise instrucţiuni de la omul de ştiinţă care făcea experimentul. Autoritatea rigidă a fost pusă în opoziţie cu imperativele morale cele mai puternice ale subiecţilor [participanţilor] de a nu le face rău celorlalţi şi, cu toate strigătele asurzitoare ale victimelor, cel mai adesea subiecţii [participanţii] au lăsat autoritatea să câştige. Înclinaţia extremă a adulţilor de a merge aproape până la capăt la comanda unei autorităţi constituie descoperirea principală a studiului şi faptul care necesită imperios o explicaţie."

Stanley Milgram, 1974

Teoria stării de agent a lui Milgram

Pentru a explica zelul cu care oamenii obişnuiți se poartă în moduri înfiorătoare, Milgram a propus „teoria stării de agent". El a sugerat că avem două stări diferite: autonomă şi „de agent". În starea autonomă, oamenii fac propriile alegeri şi îşi asumă responsabilitatea pentru acțiunile lor. Ei se conduc după propriile seturi de valori şi standarde. În starea de agent, se comportă ca agenți, executând ordinele fără să simtă nicio responsabilitate pentru acțiunile lor, întrucât nu ei sunt cei care trebuie să le aprobe.

Când sunt confruntați cu un personaj autoritar, susține Milgram, cei mai mulți oameni suferă un „transfer al responsabilității" de la starea autonomă la cea obedientă. Aceasta explică de ce soldații americani au ascultat ordinele de a ucide vietnamezi civili neînarmați în satul My Lai, în 1968, de ce soldații sârbi au violat femei în Bosnia ca un act de război şi explică oricâte alte atrocități comise împotriva nevinovaților în Rwanda, în Statele Baltice şi în Irak, în ultimii douăzeci de ani. Criticii se plâng că n-a fost demonstrat niciun mecanism pentru mutarea aceasta şi e

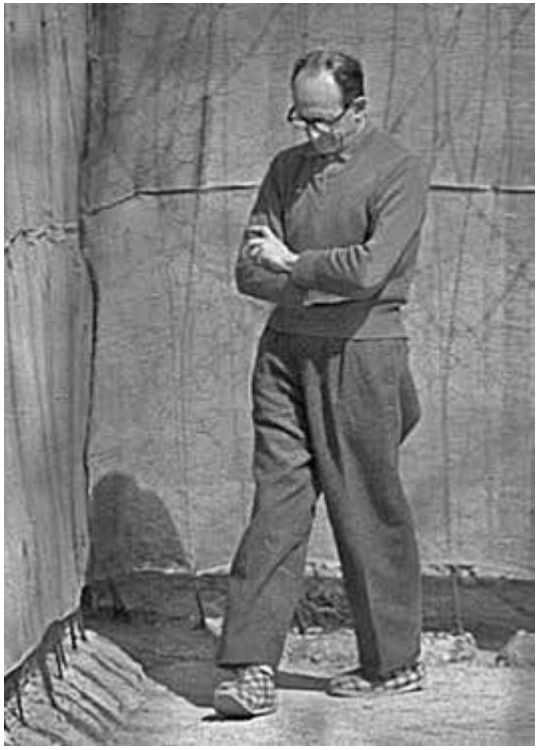
greu de intuit cum ar fi putut fi măsurată (dacă într-adevăr există).

„Oamenii obişnuiţi, făcându-şi pur şi simplu meseria şi fără niciun motiv de ostilitate din partea lor, pot deveni agenţi într-un proces teribil de distrugător. Mai mult, chiar şi atunci când efectele distructive ale acţiunii lor devin clare şi fără echivoc, dacă li se cere să îndeplinească acţiuni incompatibile cu standardele fundamentale de moralitate, relativ puţini sunt cei care au resursele necesare să se opună autorităţii."

Stanley Milgram, 1974

DIRECT DE LA SURSĂ

La procesul său din Ierusalim, în 1960, criminalul de război nazist Adolf Eichmann s-a referit adesea la rolul său ca la unul de obedienţă neputincioasă, chiar dacă fusese în mare măsură responsabil de organizarea Holocaustului. S-a descris ca „unul dintre mulţii cai care trăgeau căruţa şi care n-ar fi putut scăpa nici la stânga, nici la dreapta, din cauza voinţei căruţaşului".



„Încă din copilărie, obedienţa a fost ceva cu neputinţă de scos din sistemul meu. Când am intrat în armată, la 27 de ani, am descoperit că a

fi obedient nu era cu nimic mai dificil decât ceea ce făcusem toată viața mea până atunci. Era de negândit că aș putea să nu mă supun ordinelor.

Personal, n-am avut nimic de-a face cu asta. Sarcina mea era să observ și să raportez.

Supunerea la un ordin era cel mai important lucru pentru mine. Se poate ca asta să fie în însăși firea germanilor.

Acum, când mă uit în urmă, îmi dau seama că o viață care se bazează pe obediență și pe respectarea ordinelor este, într-adevăr, foarte comodă. Să trăiești în acest fel îți reduce la minimum nevoia de a gândi cu mintea ta."

(Adolf Eichmann, 1960)

A fost adevărat?

Metodologia lui Milgram a fost criticată, la fel ca și etica amăgirii voluntarilor că îi făceau rău cuiva. (Mai mulți voluntari în mod cert au suferit o tulburare extremă în timpul experimentului. Cu toate acestea, au fost consiliați, după aceea, iar Milgram i-a vizitat, un an mai târziu, ca să verifice că niciunul nu suferise o traumă pe termen lung.)

În 2013, psihologul Gina Perry a publicat descoperirile făcute de ea cercetând arhivele lui Milgram: prezentarea rezultatelor lui Milgram fusese oarecum selectivă, el combinând toate studiile ca să obțină rata de 65% obediență. Unii voluntari bănuiseră înșelăciunea, în vreme ce alții aplicaseră pe furiș șocuri de voltaj mai mic (totuși, intensitatea țipetelor crescuse). Alții ceruseră să fie verificat medical elevul sau să schimbe locul cu el (cererea le fusese refuzată), iar experimentatorul se abătea frecvent de la scenariu ca să-l bruscheze sau să-l sileacă pe voluntar să cedeze. Mai mult, eșantionul lui Milgram fusese un grup autoselectat de bărbați americani – poate fi considerat reprezentativ pentru oameni în general?

Indiferent dacă rezultatele studiului lui Milgram sunt sau nu de încredere sau fidele statistic, în mod cert un procent însemnat de oameni ar merge cu obedienta destul de departe cât să fie de acord să le provoace durere altora. Poate că nu există un nazist lăuntric în fiecare dintre noi,

dar există o tendință alarmantă de a face precum ni s-a spus, chiar dacă ne îndoim de moralitatea sau înțelepciunea ordinului.

Capitolul 13
De ce mă faci să-mi pierd vremea?

Să iroseşti timpul cuiva e de nepermis. Aşadar, trebuie să-i convingi că nu-l pierzi degeaba.

Nu ne place să pierdem timpul. Ştim că este un bun valoros şi devenim frustraţi dacă suntem forţaţi să-l pierdem. Nu contează că majoritatea irosim oricum o grămadă de timp – e altceva când ai ales tu să te uiţi la nimicuri la televizor sau să te uiţi lung pe fereastră. Chiar nu ne place să fim siliţi să aşteptăm, când evident nu facem nimic.

Stând liniştit la coadă

Spre deosebire de ce s-ar putea crede, există oameni specializaţi în managementul statului la coadă – în a-i face pe oameni să se poarte frumos la cozi şi să simtă că au o experienţă cât se poate de bună. Dacă oamenii se simt ignoraţi, foarte probabil vor fi prost dispuşi.

AEROPORTUL PREA EFICIENT

Aeroportul Houston a primit un mare număr de plângeri de la pasageri în privinţa timpului lung de aşteptare până îşi preluau bagajele. Aeroportul a răspuns angajând mai mulţi mânuitori de bagaje, astfel încât valizele să fie livrate mai rapid. Media timpului de aşteptare a fost redusă la opt minute – dar numărul plângerilor a rămas acelaşi.

Următoarea soluţie a managerilor aeroportului a fost o mutare de geniu. Au dus zona de preluare a bagajelor departe de porţile de sosire. Acum, pasagerii trebuie să meargă mult – folosind, astfel, cea mai mare parte a timpului de aşteptare – până să ajungă în apropierea benzilor rulante pentru bagaje. În loc să aştepte opt minute, merg timp de şase minute şi aşteaptă două. Plângerile s-au oprit. Oamenii nu mai simt că-şi pierd vremea.

Vor stârni conflicte, vor cheltui mai puţini bani sau vor hotărî să nu mai vină a doua oară pe acolo. O investiţie mică în managementul statului la cozi aduce beneficii.

Organizaţiile oferind servicii care implică multă aşteptare sau stat la coadă profită de cercetările psihologice ale comportamentului de aşteptare şi de stat la coadă. Când clienţii pot fi convinşi să se simtă bine la coadă, probabilitatea de a se plânge de modul în care au fost trataţi e mult mai mică şi aceea de a reveni, mult mai mare.

Compania Walt Disney foloseşte şaptezeci şi cinci de ingineri din industrie în parcurile lor tematice din toată lumea, pentru a-i ajuta la managementul cozilor.

Bunăvoința oamenilor de a sta la coadă este direct proporțională cu ceea ce cred că obțin. Oamenii nu vor sta la o coadă lungă pentru a cumpăra câteva articole, mai ales dacă trebuie să aştepte în spatele clienților cu multe cumpărături, care vor obține mai mult pentru timpul lor – nu doar mai multe mărfuri, dar şi mai multă atenție din partea vânzătorilor – decât ei.

Cât trebuie să aştept?

De regulă, oamenii supraestimează timpul de aşteptare. Dacă îi întrebi cât au stat la coadă, vor susține că au aşteptat, în medie, cu 36% mai mult decât în realitate.

Furia de la coadă este un fenomen la fel de real ca şi furia din trafic, dar poate fi redusă dacă oamenii care aşteaptă sunt încontinuu informaţi. Dacă ştiu cât de mult mai au de aşteptat, e mai puţin probabil să se înfurie – cel puţin dacă aşteptarea nu e mai mare decât au fost lăsaţi să creadă. Unele parcuri tematice anunţă timpi de aşteptare uşor exageraţi pentru curse, pentru că, astfel, oamenii sunt mai degrabă plăcut surprinşi decât dezamăgiţi. Ajung să simtă că n-a trebuit să aştepte prea mult şi că, într-un fel, au învins sistemul. De exemplu, în cursul normal al lucrurilor, ar putea protesta fiindcă trebuie să aştepte o jumătate de oră. Dar dacă s-au aşteptat, anunţaţi, să aştepte patruzeci de minute, sunt mai puţin dispuşi să se plângă, pentru că simt că sunt „înainte" cu zece minute.

Nu faci nimic

Un alt mod de a păstra calmul mulțimii este să-i dai ceva de făcut, cum ar fi să urmărească reclamele sau ştirile actualizate pe un ecran. Ecranele au răsărit peste tot unde trebuie să stăm, aşezați sau în picioare, şi să nu facem nimic. Poți urmări ştirile într-un autobuz, într-un tren, la oficiul poştal şi în sălile de aşteptare ale spitalelor.

Sau poți fi răsplătit (sau mituit) cu dulciuri gratuite la recepțiile hotelurilor sau cu cafea gratuită într-o clinică ori la un salon de coafură. Dulciurile sau cafeaua sunt plăți insuficiente pentru prețiosul tău timp, dar oamenii nu le consideră astfel. Valoarea timpului tău este recunoscută şi ți se oferă ceva în schimb – lăsând la o parte faptul că ți se oferă practic ceva fără valoare, nevoia ta subliminală de a fi apreciat este satisfăcută.

„Adesea, psihologia statului la coadă este mai importantă decât statisticile aşteptării înseşi."

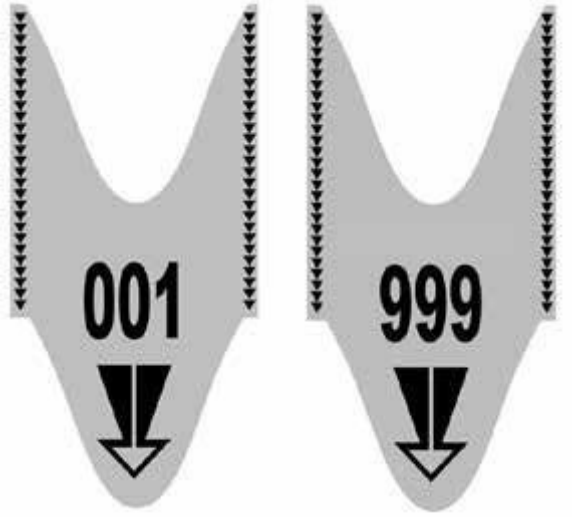
Richard Larson, Institutul de
Tehnologie din Massachusetts (MIT)

Nu-ți face griji

Unul dintre motivele pentru care oamenilor nu le place să aştepte este că devin anxioşi. Îşi fac griji pentru timpul pe care-l pierd şi, uneori, pentru ceea ce urmează să se întâmple după aşteptare (la dentist, de exemplu). Dacă aşteptarea e prea lungă, îşi pot face griji şi că au fost uitați.

Dacă vorbesc cu cineva sau sunt mutați în alte zone, diversiunea îi ajută să se simtă mai puțin anxioşi, întrucât cred că acum sunt „văzuți" sau „luați în considerare" – au început procesul. Aşteptarea ca parte a unui proces enervează oamenii mai puțin decât aşteptarea ca procesul să înceapă. Aşadar, deşi nu schimbă cu nimic timpul de aşteptare până vezi un doctor, dacă eşti plimbat dintr-o sală de aşteptare în alta după cincisprezece minute, ți se pare mai puțin frustrant.

Dacă o asistentă ascultă rapid istoricul problemei tale sau îți cere să completezi un formular, o să te simți chiar mai bine, fiindcă ți se pare că nu mai pierzi vremea – chiar dacă asistenta nu face nimic cu informația pe care i-o oferi.



Să poți vedea pe un panou câți oameni sunt la rând înaintea ta nu-ți spune, de fapt, cât de mult ai de aşteptat, dar pe măsură ce numerele de ordine se schimbă, poți vedea progresul.

Când aşteptarea îţi este vândută

Ai trecut vreodată pe lângă un magazin Apple în ziua în care este lansat pe piață un nou iPad sau iPhone? Coada adesea înconjoară cvartalul şi totuşi nimeni nu pare să se supere. Acelaşi lucru e adevărat şi pentru oamenii care stau la coadă, la miezul nopții, pentru ultimul roman cu Harry Potter. Nu e acelaşi lucru să stai la solduri sau pentru bilete la un concert ori festival cunoscut – există un număr limitat al acestora şi numai o şansă de a cumpăra. Nimeni nu crede cu adevărat că Apple n-o să producă atâtea iPhone-uri câte poate vinde, numai că n-or să fie toate disponibile în prima zi.

Iluzia exclusivității e creată de un preț ridicat – şi de coadă. Oamenii vor pierde o grămadă de timp la o coadă ca să aibă un telefon cu vreo câteva zile înaintea altor oameni. Chiar or să se laude cu cât timp au avut de aşteptat şi vor conversa cu ceilalți de la coadă.

Controlul şi lipsa lui

Unul dintre motivele pentru care nu ne place să stăm la coadă este acela că simțim că nu avem niciun control asupra situației. În termeni psihologici, această „lipsă de control" ne face să ne simțim prost. Când avem sentimentul de control, simțim că acționăm ca agenți independenți, că soarta noastră este în mâinile noastre. Este o combinație de împuternicire şi de autonomie.

Lipsa controlului pe scară largă este foarte dăunătoare oamenilor, ducând la frustrare, mânie şi chiar depresie. Când li se cere să îşi povestească viața şi evenimentele, oamenii cu depresie adesea localizează sursa problemelor în afara lor înşişi. Vorbesc despre lucruri care li s-au întâmplat şi despre ce au făcut alții şi a avut un impact asupra lor.

Oamenii care nu sunt deprimați tind să se pună pe ei în centrul povestirii, vorbind despre ce au făcut sau cum au reacționat la evenimentele exterioare. Ei nu-şi reprezintă evenimentele externe ca forțe călăuzitoare ale vieții lor.

„Deja de multă vreme, de când nu ne vindeam votul nimănui, poporul a abdicat de la îndatoririle sale; pentru că poporul care odinioară se ocupa de conducerea militară, de înaltele funcţii civile, de legiuni – de totul, acum se abţine şi nădăjduieşte, neliniştit, la numai două lucruri: pâine şi circ."

Iuvenal, *Satire* (10)

Pâine, circ şi spectacole de talente

Oamenii pot fi distraşi de la lipsa lor de control şi multe sisteme politice au încercat să facă asta (adesea cu succes). Când oamenii se simt lipsiți de putere, vor acapara orice situație care aparent le conferă putere sau orice le validează, aparent, valoarea.

Oamenii de azi sunt loviți de forțe economice şi politice mai presus de controlul lor şi de aceea se simt lipsiți de putere. Drept răspuns, adoptă mici acte de control sau de fals control, votând în concursurile de talente şi în reality show-uri sau „făcându-şi vocea auzită" pe rețelele de socializare şi în comentariile site-urilor de ştiri. Ai votat pentru câştigătorul spectacolului de talente? Tu ai contribuit la victoria aceasta. Ți-ai exprimat dezgustul pe Twitter pentru vreo ştire? Ai luat parte la „conversație".

BUTOANE CARE NU FAC NIMIC

Ştii butoanele acelea de la intersecţiile din trafic, care par să schimbe luminile semaforului în favoarea ta? De regulă, nu fac nimic de genul ăsta. Semafoarele sunt setate pe o secvenţă fixă şi butonul nu are absolut niciun efect asupra lor. Aceste butoane care nu fac nimic – numite „butoane

placebo", din latinescul *placebo*, „îmi place" – sunt pretutindeni. Butonul „Închide uşile" dintr-un lift, de asemenea, de regulă nu face nimic. Dar ne dau un simţ al controlului şi ne fac să aşteptăm să se schimbe lumina semaforului sau să vină liftul, cu o senzaţie mai mică de capitulare.

Capitolul 14
De ce n-a sărit nimeni în ajutor?

Să nu ajuți pe cineva aflat în necaz nu este doar nepăsare. E mai complicat decât atât.

Ai văzut vreodată întâmplându-se ceva rău şi ai observat că alți oameni au trecut pe alături, fără să ajute? Probabil şi tu ai trecut pe alături fără să ajuți. Uneori, ne spunem în sinea noastră că nu vrem să fim implicați. Dacă e o dispută domestică, putem spune că nu e treaba noastră. Dacă e o situație periculoasă, putem spune că nu vrem să pățim ceva. Dar dacă cineva suferă un accident sau leşină, sau are o criză de epilepsie? Oamenii continuă să treacă pe alături şi când nu e niciun risc de primejdie sau de a deranja, intervenind nepoftit. Se numeşte „apatia spectatorului”. Şi nu se aplică numai la ajutorul pentru alții – se poate extinde chiar asupra protecției noastre.

UCIDEREA LUI KITTY GENOVESE

Kitty Genovese a fost o femeie italo-americană, atacată şi ucisă în New York, în 1964. Atacatorul ei, Winston Moseley, era încă în închisoare

pentru crimă în momentul în care am scris cartea aceasta, cincizeci de ani mai târziu. La vremea crimei, ziarele au relatat că treizeci şi opt de persoane au fost martore sau au auzit atacul petrecându-se, dar niciuna nu a sărit în ajutorul lui Kitty. Relatările ulterioare au contestat faptul că atât de multe persoane ar fi fost conştiente de atac totuşi sau că nimeni n-a ajutat. Indiferent care a fost filmul desfăşurării, cazul a constituit scânteia pentru un studiu psihologic cu implicaţii mai adânci despre această „apatie a spectatorului" – uneori numită şi „sindromul Genovese".

Cine o să ajute?

Dacă a interveni într-o crimă ar fi probabil periculos, să-i dai ajutor cuiva care suferă o criză de epilepsie pare o faptă firească şi omenească. Totuşi, în mod surprinzător, puțini sunt cei care într-adevăr sar în ajutor.

În 1968, inspirați de cazul Genovese, John Darley şi Bibb Latané au organizat un experiment la Universitatea Columbia, pentru a descoperi dacă oamenii ar ajuta un străin la ananghie. Au solicitat voluntari care să ia parte la un studiu psihologic despre probleme personale. Ca de obicei la experimentele psihologice, povestea aceasta era doar un pretext. Pentru că problemele discutate erau private, discuția urma să se desfăşoare prin sisteme interfom. Era important ca participanții să nu se poată vedea unul pe celălalt. În fiecare studiu, existau încă unul, patru sau niciun alt participant.

Pe la jumătatea interviului, unul dintre participanți (de fapt, complicele cercetătorilor) mima o criză de epilepsie. Se bâlbâia, cerea ajutor, spunea că îi e rău, devenea din ce în ce mai suferind şi spunea că simte c-o să moară. Ceilalți participanți puteau auzi asta – şi pe fiecare dintre ei – prin interfom. Li se atrăsese atenția, de la început, că era important ca toți participanții să rămână anonimi – aşadar, a sări în ajutorul cuiva ar fi însemnat compromiterea acelui anonimat.

„Eu-**ăă**-îm... cred c**ă** am-am nevoie... **ăă**... dac**ă**-dac**ă** ar putea-**ăă-ăă**... cineva **ăă-ăă-ăă-ăă**... s**ă**-mi dea un pic-**ăă**-s**ă**-mi dea un pic de ajutor aici, pentru c**ă**-**ăă-ăă-ăă**... am-**ăă**... o problem**ă** mare **ăă**-în clipa asta **şi ăă**-dac**ă** cineva m-ar putea ajuta s**ă** trec de ea, ar fi-ar fi-sigur **ăă**... **ăă**... s-s-sigur ar fi bine... pentru-c**ă**-e-o-**ăă**... **ăă**... o situa**ţ**ie eu-**ăă**-eu-oh... am una dintre **ăă-ăă**-crize care a început **şi**-**şi**-**şi** chiar mi-ar prinde-**ăă** bine un pic de ajutor a**şa** c**ă** dac**ă** cineva ar vrea-**ăă**-s**ă**-mi dea un pic de a-ajutor-oh-**ăă-ăă-ăă-ăă** p-poate cineva-**ăă-ăă** s**ă** m-ajute-**ăă**-oh-oh-oh (sunete înecate)... o s**ă** mor-**ăă-ăă**-o s**ă**... mor-**ăă**-ajutor-**ăă-ăă**-epilepsie-**ăă** [înecare, apoi t**ă**cere].”

Transcrierea crizei de epilepsie, Darley şi Latané, 1968

Darley şi Latané au descoperit următorul fapt: cu cât erau mai mulți oameni implicați în discuție, cu atât erau mai

puține şanse să ajute careva. Chiar dacă nu îi puteau vedea pe ceilalți participanți, ştiau că sunt acolo. Se pare că fiecare simțea că are mai puțină responsabilitate față de străinul în necaz, pentru că existau alți oameni în jur care ar fi trebuit să-şi asume responsabilitatea. Nivelul educațional individual şi sexul participanților nu au influențat cu nimic acordarea de ajutor. Când participantul a fost singurul implicat, în 85% dintre cazuri a căutat să ajute. Procentul a scăzut la 31% când au fost implicate mai multe persoane în discuție.

NEPĂSĂTORI

În 2011, o fetiţă în vârstă de doi ani a fost călcată de un camion în oraşul chinezesc Foshan. Fata, Yue Yue, a zăcut pe stradă şapte minute şi a fost călcată din nou de o maşină, în vreme ce oamenii treceau pe alături, pe jos şi pe bicicletă, până când, în cele din urmă, o femeie a mutat-o pe trotuar. Mai târziu, fetiţa a murit în urma rănilor, la spital.

Indignarea globală care a urmat s-a concentrat asupra schimbărilor în modelul social al Chinei. Posibilitatea de a fi făcut răspunzător pentru cheltuielile medicale ale fetiţei fusese un factor important în refuzul oamenilor de a ajuta. Provincia Guangdong a propus introducerea unei dispoziţii care să facă ilegală ignorarea cuiva în necaz. Însă asta nu e doar problema chinezilor. În 2009, douăzeci de persoane au fost martore la violarea şi uciderea unei fete de cincisprezece ani în Richmond, California. Nimeni n-a chemat ajutoare şi n-a intervenit. Unii chiar au filmat episodul cu telefoanele mobile. Câţiva spectatori au spus, mai târziu, că au crezut că era o glumă, oameni care se prosteau. Dar nimeni n-a verificat; nimeni n-a întrebat-o pe fată dacă are nevoie de ajutor.

Nu nepăsători

Oamenii care nu dau ajutor n-o fac pentru că nu le e milă de cel în suferință. Manifestă simptome de grijă şi tulburare, inclusiv transpirație şi tremur. Par să fie prinşi la mijloc între frica de a se face de râs sau de a strica experimentul şi tulburarea pentru soarta persoanei care suferă o criză de epilepsie. Când n-au existat alți participanți, subiectul a fost mult mai dispus să acționeze. Când existau şi alții, în mod clar fiecare spera că avea să facă altcineva ceea ce trebuia. Într-adevăr, s-au bizuit pe faptul că altcineva o va face.

De ce scapă hărţuitorii

Dacă oamenii nu s-au implicat să oprească un viol sau o crimă, nici să ajute un copil mic rănit, mai este de mirare că hărţuitorii pot scăpa nepedepsiţi? Indiferent că se petrece la locul de muncă sau pe terenul de joacă, oamenii se fac că nu văd actele de hărţuire şi suferinţa altuia. Şi cu cât mai multe persoane ştiu despre faptă, cu atât fiecare se gândeşte „nu e problema mea" şi lasă lucrurile să fie rezolvate de altcineva.

Nu ştim nimic

Unul dintre motivele pentru neintervenţie este ceea ce psihologii numesc „ignoranţa pluralistă". Dacă mai sunt şi alte persoane în jur, ne uităm să vedem care e reacţia lor. Dacă nu reacţionează ca şi când ar fi o urgenţă sau ca şi când cineva ar avea nevoie de ajutor, presupunem că am interpretat noi greşit situaţia. Nu vrem să picăm de fraieri,

aşa că imităm poziția majorității. Dar dacă toată lumea face la fel şi nimeni nu ştie ce se petrece de fapt, cel care suferă rămâne neajutat. De aceea se îneacă oamenii pe o plajă aglomerată. Oamenii nu sunt nepăsători – numai că nu recunosc situația drept o urgență.

Ce-i fumul ăsta?

Darley şi Latané au realizat un alt experiment cu spectatori, dar de data asta participanții înşişi păreau să fie în primejdie. Au adus nişte studenți să completeze nişte chestionare într-o sală. După o vreme, în sală a început să pătrundă fum. Fumul s-a făcut mai gros şi mai gros, până când studenții abia de mai puteau vedea. Când studenții au fost câte unul în sala care se umplea de fum, 75% dintre ei au găsit o cale de a raporta problema.

Dar când s-au aflat în sală cu încă două alte persoane care au ignorat fumul, numai 10% au dat alarma. Mai degrabă riscau să moară inhalând fumul sau arzând decât să se facă de râs dând o alarmă falsă!

Capitolul 15
Eşti cel mai bun „tu” care poţi fi?

Cine eşti tu? Şi cine vrei să fii? Sunt ipostazele tale aceeaşi persoană?

Căutarea împlinirii personale e veche de mii de ani. De-a lungul istoriei, filosofii şi liderii religioşi au sugerat cum ar putea oamenii să devină mai buni şi să-şi îmbunătățească viața. Lor li s-au alăturat acum psihologii şi o întreagă industrie de autoajutorare a înflorit în talmeş-balmeşul insatisfacției noastre. Cum poți să te pui cât mai bine în valoare şi să profiți de timpul vieții tale?

Ce este autoactualizarea?

Obiectivul ar putea fi numit iluminare sau mântuire, realizare personală sau – cel mai recent – autoactualizare,

dar indiferent de denumire este vorba despre a-ți trăi bine viața, cu sens şi integritate. Dacă religiile impun adesea o noțiune preconceptă despre „a trăi bine”, autoactualizarea este despre împlinirea potențialului tău, a deveni persoana care simți că ar trebui să fii sau ai vrea cel mai mult să fii – cel mai bun „tu” ideal. Modelul e diferit pentru fiecare, o întreprindere individuală fără un scenariu unic.

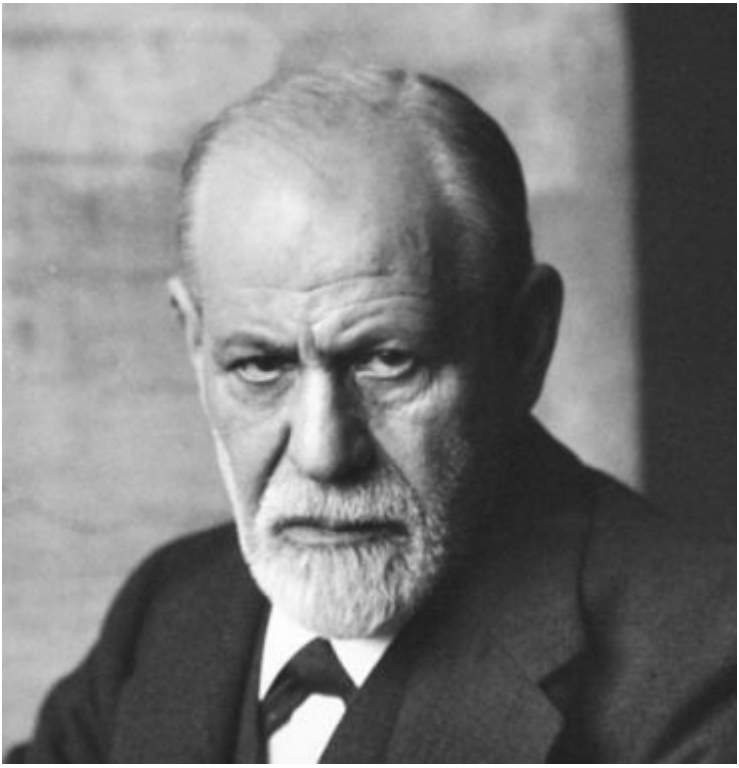
„Ce *poate* fi un om, aceea *trebuie* să fie. Nevoia aceasta se poate numi autoactualizare... Se referă la dorința de autoîmplinire, mai precis la tendința cuiva de a deveni real în ceea ce este potențial. Această tendință poate fi formulată ca dorința de a deveni din ce în ce mai mult cel ce este, de a deveni tot ce este capabil de a deveni.”

Abraham Maslow

ACTUALIZAREA

Maslow a considerat autoactualizarea drept culmea dezvoltării umane. A aşezat-o în vârful piramidei nevoilor (vezi paginile 35–36), spunând că poți încerca s-o atingi odată ce toate nevoile de rang inferior, de la hrană la stimă de sine şi la recunoaşterea de către ceilalți, au fost satisfăcute. El a susținut că numai 1-2% dintre oameni ating vreodată autoactualizarea, fiindcă cei mai mulți dintre noi rămân prinşi în urmărirea acelor nevoi sâcâitoare de hrană şi adăpost şi pe la jumătatea drumului spre o maşină decentă. Dar pentru Maslow, „oamenii” însemnau în primul rând bărbații americani albi de la mijlocul secolului al XX-lea, care de fapt nu sunt cei mai mulți oameni (mai ales acum). O rapidă privire în jur ne dezvăluie multe persoane pe care le considerăm autoactualizate fără să-şi fi satisfăcut neapărat toate nevoile din straturile inferioare ale piramidei.

Maslow a recunoscut că nu toți oamenii simt nevoile în ordinea în care le-a aranjat el şi că, pentru unii, acestea vor fi satisfăcute într-o altă ordine. Faptul e încurajator, căci înseamnă că mai poți tinde spre autoactualizare chiar dacă ceilalți nu-ți respectă opiniile sau dacă ai o problemă cronică de sănătate. Într-adevăr, există o contradicție între piramida nevoilor lui Maslow şi autoactualizare. Ceea ce Maslow a numit „apartenență” se manifestă în nevoia de aprobare şi respect din partea celorlalți. Totuşi, una dintre caracteristicile oamenilor autoactualizați pe care a identificat-o el era abilitatea de a-ți păstra opiniile, chiar şi nepopulare, dacă sunt temeinic argumentate – aşadar, dacă persişti chiar şi atunci când nu eşti aprobat sau respectat, te ajută să faci un salt mai sus în piramidă.



CAZIER: AUTOACTUALIZAŢI

Studiul lui Maslow despre cum se atinge autoactualizarea s-a bazat pe detaliile biografice a optsprezece oameni pe care el i-a considerat autoactualizaţi. Printre aceştia:

• Abraham Lincoln – preşedintele Statelor Unite
• Albert Einstein – fizician; câştigător al Premiului Nobel pentru Fizică
• Eleanor Roosevelt – activistă politică, a militat pentru drepturile femeilor şi ale afro-americanilor (soţia lui Franklin D. Roosevelt)
• William James – filosof şi psiholog (fratele romancierului Henry James)
• Sigmund Freud - psiholog.

Eşti autoactualizat?

Maslow a identificat nişte trăsături comune la oamenii autoactualizați pe care i-a studiat:

• Au păreri realiste despre ei înşişi şi despre ceilalți, pe care îi acceptă aşa cum sunt, tolerându-le defectele

• Sunt plini de resurse, independenți şi autonomi
• Văd realitatea clar şi judecă situația cinstit, fără a se lăsa uşor păcăliți
• Sunt spontani
• Tind să fie neconvenționali, fiindcă nu urmează ca sclavii normele şi convențiile tradiționale
• Pot tolera nesiguranța
• Au nevoie de intimitate şi de timp pentru ei înşişi
• Sunt foarte creativi
• Sunt orientați spre o sarcină sau o problemă din afara lor înşişi
• Au un neobişnuit simț al umorului, dar nu râd pe seama altora
• Au puternice standarde etice după care trăiesc
• Apreciază lumea şi o privesc cu un soi de venerație şi uimire
• Au relații profunde, satisfăcătoare, cu vreo câțiva oameni-cheie, şi nu cercuri largi de prietenii superficiale
• Sunt preocupați de binele omenirii
• Au „experiențe de vârf" (vezi caseta următoare)

Probabil că, dacă eşti autoactualizat, nu e nevoie să-ți pui această întrebare – eşti deja mulțumit cu cine şi ce eşti şi nu te interesează să găseşti nişte calificative pentru asta.

Liderul sud-african Nelson Mandela este un exemplu de individ înalt autoactualizat, a cărui viaţă a fost în întregime dedicată atingerii obiectivului libertăţii şi egalităţii pentru sud-africanii negri.

EXPERIENŢE DE VÂRF

Maslow a identificat „experienţele de vârf" ca pe o caracteristică a persoanelor autoactualizate. Acestea sunt episoade de intensă plăcere sau de sentiment iluminator şi înţelegere cuprinzătoare, care rezultă din contemplarea marii arte, a frumuseţii în natură, din efectuarea unei descoperiri intelectuale sau din altă realizare personală. Ele sunt extatice, transcendentale şi pot face persoana să se simtă părtaşă la marea conexiune cu natura sau cu spiritualitatea. Efectul benefic durează şi după ce experienţa de vârf a încetat.

Experienţele de vârf sunt uneori categorisite drept religioase şi revelatorii de aceia care le trăiesc, iar Maslow a susţinut că toate religiile trebuie să fi apărut ca rezultat al experienţelor de vârf ale vreunui individ, profet sau „vizionar". Cercetările farmacologice au reprodus efectul

experienţelor de vârf cu ajutorul drogului psihotrop psilocibin, prezent în „ciupercile magice” folosite în unele ritualuri religioase timp de mii de ani.

Calea spre autoactualizare

Să devii autoactualizat ar trebui să fie simplu – la urma urmelor, nu trebuie decât să fii tu însuți. Totuşi, mulți dintre noi găsesc că e foarte dificil. Suntem prea preocupați de ce ar putea gândi ceilalți, să ne integrăm, să ne potrivim aşteptărilor celorlalți. Acest sentiment de a aparține este, la urma urmelor, ceea ce Maslow identifica drept una dintre nevoi.

Frenezia extatică a unei experienţe de vârf obţinută la vederea artei este uneori denumită sindromul Stendhal, după o relatare a romancierului din călătoria sa la Florenţa:

„Eram într-un soi de extaz la ideea că mă aflu în Florența, aproape de marii oameni ale căror morminte le văzusem. Absorbit în contemplarea frumuseții sublime... am ajuns la punctul în care te întâlneşti cu senzațiile celeste... Totul vorbea atât de viu sufletului meu. Ah, dacă aş fi

putut măcar uita. Aveam palpitații ale inimii, cărora la Berlin li se spune «nervi». Viața se scursese din mine. Păşeam cu teama de-a cădea."

Stendhal, despre vederea frescelor lui Giotto de la Florența, 1817

Oare sentimentul de apartenență este în conflict cu nevoia persoanelor autoactualizate de a nu se conduce după concepțiile şi aşteptările celorlalți? Există o tensiune, probabil, dar nu conflict. Persoanele autoactualizate îşi pot da seama de ceea ce se aşteaptă de la ele, dar au suficientă obiectivitate şi claritate a vederii care le permite să facă deosebirea între acele aşteptări care sunt numai rezultatul obiceiului necontestat şi cele provenite din ceva valabil şi care merită să fie atinse.

Primii paşi

Unii paşi spre autoactualizare sunt mai uşor de făcut decât alții. Aceia care nu te obligă să te întorci împotriva curentului, ci doar să ieşi din zona ta de confort, te vor ajuta să-ți dezvolți muşchiul autoactualizării. Un prim pas este să depui toate eforturile pentru ceea ce faci şi să faci cu toată convingerea. Trăieşte totul din plin şi fii deschis la plăcerea şi uimirea din surse minore – o cale mai copilărească de a veni în contact cu lumea. E mai uşor să fii cinic, să spui că ai văzut destule apusuri sau că n-ai timp să te opreşti să te uiți la rațe. Dar de ce să-ți reduci bucuria vieții? Nu e o faptă măreață sau deşteaptă să disprețuieşti plăcerile simple, chiar dacă cei mai mulți adulți asta fac.

Fii deschis la experienţe noi. Să-ţi asumi conştient responsabilitatea pentru tine şi pentru acţiunile tale, mai degrabă decât să cauţi în altă parte ţapul ispăşitor, poate părea înfricoşător, la început, dar curând o să-ţi dea sentimentul de putere. Dacă încerci lucruri noi, în loc de a rămâne la ceea ce este cunoscut şi sigur, chiar dacă e vorba doar despre a-ţi comanda ceva nou de mâncare la pachet, o să-ţi lărgească experienţele şi o să-ţi dezvolte încrederea. Azi, calmar crocant cu usturoi – mâine, snowboarding extrem şi un scorpion ca animal de companie.

Paşii mai mari

Nimeni n-o să te critice dacă munceşti din greu şi încerci ceva nou. Paşii cei mai dificili sunt aceia care îţi vor aduce – sau de care te temi tu că-ţi vor aduce – dezaprobarea (sau măcar o sprânceană ridicată) din partea celor din jurul tău.

Un pas important este să fii onest. Şi asta e mai greu decât sună, căci înseamnă să renunţi la a mai juca roluri şi, în schimb, să te porţi în concordanţă cu adevăratele tale

sentimente şi credinţe. Să zicem că toată lumea de la locul tău de muncă vine devreme şi rămâne peste program, din efortul de a impresiona. În realitate nu fac mai multă treabă, doar stau ca să fie văzuţi. Persoanele autoactualizate n-o să joace farsa asta. O să-şi facă bine treaba, dar n-o să pretindă că fac mai mult decât fac în realitate sau să se angajeze într-un joc al exagerărilor.

„Nu există fiinţe omeneşti perfecte."

Maslow, 1970

Onestitatea este cea mai bună politică

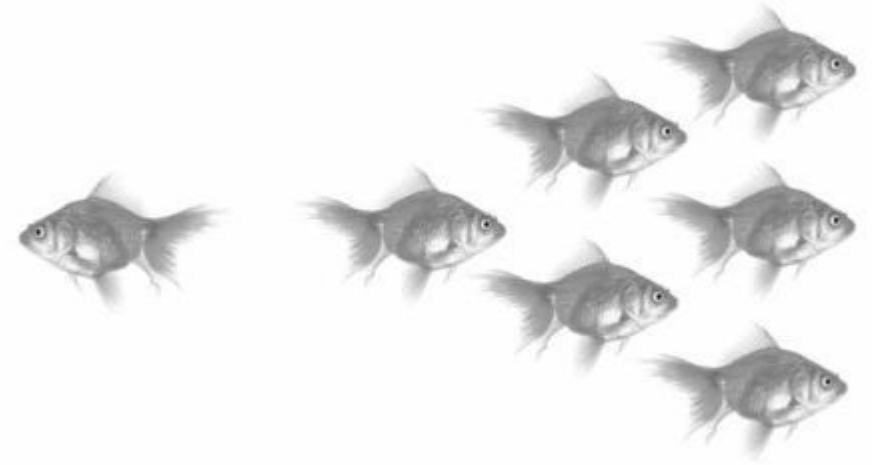
Autoactualizarea necesită să fii onest cu – şi despre – tine însuţi. Dacă există ceva pe care îl faci întotdeauna, dar urăşti să-l faci – indiferent că e vorba despre o vizită la o rudă nesuferită sau curăţatul băii – recunoaşte că nu-ţi place. Dar ce ar însemna să n-o faci? Probabil că ruda nesuferită urăşte vizitele tot atât de mult ca şi tine. Probabil că mai degrabă ai plăti pe cineva să-ţi cureţe baia, decât s-o faci tu însuţi. Chiar dacă te hotărăşti să continui – dacă decizi că vizitele sunt preţioase pentru ruda ta şi nici nu-ţi permiţi să plăteşti pe cineva pentru curăţenie sau nu eşti de acord să angajezi pe cineva – odată ce ai ales acţiunea şi ţi-ai asumat responsabilitatea pentru asta, va deveni mai uşor s-o accepţi. Dacă tot mai ai resentimente, înseamnă că ai făcut alegerea greşită – şi întotdeauna e o alegere. Ai putea să încetezi s-o mai vezi pe ruda aceea, dar probabil te-ai înstrăina de familia ta, ai putea pierde o moştenire sau ai avea remuşcări. Totuşi, este o alegere. Fă-ţi alegerea şi asumă-ţi responsabilitatea pentru ea.

Cunoaşte-te pe tine însuţi şi apoi fii cinstit în privinţa celor ce ştii. Probabil îţi place ceva ce altora li se pare de disprețuit, precum vacanţele cu rulota prin campinguri, trupele de muzică populare sau suvenirele ieftine. Şi ce? Stinghereala vine din a-ţi păsa ce cred alţii despre plăcerile tale nevinovate. Cântăreşte bine ce crezi şi ce te bucură, fără

să ţii cont de preferinţele altora. Asta nu vrea să însemne că trebuie să respingi părerile celorlalţi sau să nu asculţi niciodată de vreun sfat, ci să evaluezi tot ce vezi şi ce auzi în lumina propriilor experienţe şi gusturi şi să-ţi faci propriile alegeri – acelea care te vor face fericit şi împlinit.

Nu da înapoi

Cel mai dificil pas este să iei apărarea lucrurilor pe care le vrei şi în care crezi, atunci când sunt diferite de acelea pe care oamenii din jurul tău le vor sau le cred. Îţi trebuie curaj să te împotriveşti curentului pentru că tu crezi că ai dreptate şi să ţii piept ostilităţii. Ai putea suferi pentru părerile tale. Dacă eşti autoactualizat, va merita – pentru că integritatea ţi-a devenit lucrul cel mai de preţ. De aceea Edward Snowden a mărturisit că a dezvăluit secretele Agenţiei Naţionale de Securitate şi a trebuit să fugă la Hong Kong şi apoi în Rusia. De aceea Nelson Mandela şi Aung San Suu Kyi au petrecut ani de-a rândul în închisoare. Ei au crezut în ceva mai presus de ei înşişi, care merita orice risc sau suferinţă. (Indiferent dacă tu şi eu credem că au avut dreptate, asta nu e relevant.)



Autoactualizarea este despre tine însuţi

Ca să fii autoactualizat, trebuie să ştii cine ar trebui să fii. Adică, prin definiție, diferit de oricine altcineva. Un om poate fi leneş şi grosolan, totuşi autoactualizat, dacă este credincios propriilor valori şi obiective. (În categoria aceasta ar putea intra Diogene – nefăcând niciodată o încercare de a munci.) Nimeni nu poate face autoactualizarea în locul tău, să-ți spună cine ar trebui să vrei să fii.

Indivizii autoactualizați sunt, de asemenea, înțelegători față de nevoile celorlalți de autoactualizare, aşa că nu vor încerca să-şi impună părerile asupra celorlalți sau să-şi modeleze copiii după ambițiile lor. În schimb, îi vor ajuta pe ceilalți să îşi găsească drumul propriu şi le vor aproba alegerile curajoase, chiar dacă – probabil mai ales dacă – nu sunt alegerile pe care le-ar fi făcut ei înşişi.

„De ce ne fixăm standardul de sănătate mentală atât de prudent de jos? Nu ne putem închipui un model mai bun decât al consumatorului docil, câştigătorul pâinii familiale bine adaptat? De ce nu sfântul, înţeleptul, artistul? De ce nu tot ce este mai bun şi mai frumos din specia noastră?”

Theodore Rozsak, profesor de istorie, Universitatea de Stat din California, 1977

E totul în regulă? Autoactualizarea sună bine şi frumos, dar pot exista probleme, după cum a arătat Fritz Perls. Perls, inițiatorul terapiei gestaltiste, a afirmat că există pericolul ca oamenii să-şi actualizeze mai degrabă un ideal al sinelui decât adevăratul sine. Cu toții avem o idee despre tipul de persoană care vrem să fim şi care nu se potriveşte întotdeauna cu tipul de persoană care suntem capabili să fim sau care ar fi de dorit să fim. Perls intuia, de asemenea, că exista pericolul ca autoactualizarea să fie simțită ca o obligație şi, astfel, să constituie o presiune în plus asupra individului.

Ca o ironie, presiunea de a te conforma unui ideal de a fi autoactualizat este diametral opusă cerinței de a nu respecta convențiile sau presiunea socială, dacă nu coincid

cu propriile credinţe şi înclinaţii. Ar putea, de asemenea, să devină o chestiune de moralitate, noi simţind că o persoană „mai bună" este autoactualizată. Este oare inadecvat? Oare Perls scoate din dicuţie persoanele care sunt prea leneşe să se perfecţioneze? Dacă o persoană nu este motivată să se autoactualizeze, poate că ori are alte nevoi pe care nu şi le-a satisfăcut, ori altceva îi lipseşte. De unde va veni motivaţia la o persoană nemotivată? Şi dacă sinele lui actualizat *este* cel nemotivat şi leneş?

Ioana d'Arc, considerată de francezi eroină națională, a fost cu siguranță autoactualizată. Astăzi, ar putea fi diagnosticată drept suferindă de deliruri şi de halucinații; foarte probabil nu i s-ar da pe mână conducerea unei armate. Totuşi, charisma şi convingerea au ajutat-o să răzbată – nimeni nu spune că autoactualizatul trebuie să fie într-o condiție excelentă şi sănătos mental.

Capitolul 16
Morcov sau b**ăţ**?

Ce îi face pe oameni mai performanți: sistemul de recompensă sau cel de pedeapsă?

Care e cea mai bună metodă de a-i determina pe oameni să facă ceva: să le oferi o recompensă sau să-i amenințI cu o pedeapsă? Şi nu e vorba numai de a-i pleca pe ceilalți voinței tale – pe tine însuți ar trebui să te amenințI sau să te răsplăteşti?

Cum devii motivat

Două tipuri diferite de motivație ar putea să ne îndemne să acționăm: intrinsecă şi extrinsecă.

Motivația intrinsecă este atunci când vrem să facem ceva din propriile noastre motive – pentru că ne place activitatea respectivă, pentru că o găsim într-un fel aducătoare de satisfacții sau pentru că ne ajută să înaintăm către alte obiective la care ținem. Dacă îți place să faci prăjituri, n-o să ai nevoie de încurajări – o să te bucuri s-o faci oricum. Motivația extrinsecă este atunci când vrem să facem ceva pentru a controla circumstanțele exterioare – să fim plătiți, să evităm pedeapsa cu închisoarea sau foamea şi aşa mai departe. Dacă ai un serviciu care nu-ți place prea mult, o să continui să te prezinți la muncă şi să faci ce ți se spune, pentru că ai nevoie de banii cu care eşti plătit pentru asta. Dacă nu-ți place să cumperi alimente, ai s-o faci oricum, pentru că altminteri n-o să fie nimic de mâncat în casă, când o să-ți fie foame.

Motivația extrinsecă este cea care face subiectul alternativei morcov sau băț.

Prea mulți morcovi strică supa?

În 1973, psihologii Mark Lepper, David Greene şi Richard Nisbett au realizat un experiment asupra unui grup de copii de grădiniță, de trei până la cinci ani, pentru a testa teoria „suprajustificării" recompensei. Cercetătorii au selectat cincizeci şi unu de copii cărora le plăcea să deseneze. Faptul că deja le plăcea activitatea era esențial pentru studiu.

Fiecare copil a fost încurajat să deseneze timp de şase minute. Înainte de a începe, au fost împărțiți aleatoriu în trei grupe. Numai copiilor dintr-o grupă li s-a promis o răsplată (un atestat) dacă ar fi desenat ceva. Copiilor din celelalte două grupe nu li s-a spus să se aştepte la vreun premiu. După cea dintâi şedință, cei cărora li se promisese un atestat l-au primit şi, deopotrivă, copiii din una dintre celelalte două grupe au primit câte un atestat. Pentru această grupă, răsplata a fost o surpriză. A treia grupă n-a primit nimic.

Pentru următoarele câteva zile, cercetătorii au observat copiii şi au notat cât timp petreceau acum desenând din proprie voință. Rezultatele au fost surprinzătoare. Nu a existat nicio diferență statistică între cei cărora li se dăduse o răsplată-surpriză şi cei fără nicio răsplată, însă cei care primiseră răsplata promisă au desenat *mai puțin*.

Se pare că, pentru o activitate care ne place, motivația intrinsecă este de ajuns. Dacă la aceasta se adaugă o recompensă exterioară, sărim în „suprajustificare”.

Se pare că asociem, în general, recompensele exterioare cu acțiunile pe care nu vrem să le facem. Copiii ar putea fi răsplătiți când îşi strâng jucăriile, când fac ordine la ei în cameră, când îşi mănâncă legumele sau îşi fac temele. Dacă te-ai gândit să răsplăteşti vreuna dintre aceste acțiuni, ai grijă. În caz că lor deja le plac legumele sau temele, ai putea să-i descurajezi dăruindu-le o hartă a cerului nopții sau o budincă, pentru că răsplata sugerează că sarcina sau activitatea era ceva care n-ar fi trebuit să le placă. La urma urmelor, de ce ar trebui să fim răsplătiți pentru ceva ce suntem motivați interior să facem?

Efectul de suprajustificare influențează şi adulții. Oamenii care sunt răsplătiți dacă renunță la fumat au mai puțin succes decât cei care nu primesc nicio răsplată. Dacă motivația lor intrinsecă este decalată de o puternică motivație extrinsecă, încercarea lor are mai puține şanse să reuşească.

Ce se află în spatele acesteia este efectul de autopercepție. Decidem ce să credem despre noi înşine pe baza modului în care ne comportăm – ceea ce sună paradoxal, de vreme ce de obicei ne imaginăm că modul nostru de comportament este vizibil în părerea noastră despre noi înşine.

În orice caz, copiii care au fost răsplătiți pentru desenat au avut astfel o explicație exterioară pentru comportamentul lor, şi anume că desenaseră pentru că urma să obțină o răsplată, şi ca atare, dacă nu primeau nicio răsplată, nu mai desenau deloc. Studiul lui Lepper le-a răpit bucuria de a desena.

De ce au nevoie bancherii de bonusuri masive?

Cei mai mulți oameni – care nu sunt bancheri – probabil că s-au întrebat, în ultimii câțiva ani, de ce bancherii sunt plătiți cu bonusuri masive pentru a face o treabă pentru care sunt deja plătiți generos. Studiile motivației şi recompenselor exterioare arată că, dacă oamenii sunt răsplătiți doar pentru că au dus la bun sfârşit o sarcină sau au făcut-o într-un anumit număr de ore, motivația lor e mai mică decât dacă sunt răsplătiți pentru competență.

Spunându-i cuiva că este plătit dacă execută bine o anumită sarcină îl va face să muncească mai mult şi mai multă vreme la acea sarcină – indiferent dacă a executat bine sau nu respectiva sarcină. Motivul invocat pentru recompensarea bancherilor cu salarii exorbitante şi bonusuri extravagante este acela că, fără aceste stimulente, ar pleca pe capete. Se pare că este adevărat. (Asta însă nu răspunde la întrebarea de ce nu-i lăsăm să plece pe capete.)

Faptul că bancherii neagă stăruitor că ei ar fi cauza prăbuşirii economice s-a născut tot din teoria psihologică.

Dacă o persoană este plătită mai mult pentru o sarcină, va crede că a făcut-o mai bine şi se va bucura de asta mai mult decât dacă ar fi plătită prost. Aşadar, plătind bancherilor sume mari, le întărim credința că ei fac un lucru bun şi, prin urmare, că ar trebui să facă mai multe ca acesta. Oh, Doamne.

CÂT DE PLICTISITOR E?

În 1959, Leon Festinger a realizat un experiment la Universitatea Stanford, California, care a presupus angajarea unor oameni pentru a efectua o sarcină plictisitoare. Participanţii au fost apoi plătiţi fie cu un dolar, fie cu douăzeci de dolari, pentru a le spune voluntarilor în aşteptare că sarcina era interesantă. Când au fost întrebaţi mai târziu despre sarcină, cei plătiţi cu douăzeci de dolari au spus că era plictisitoare, dar cei plătiţi cu un dolar au raportat că era mai degrabă interesantă.

Experimentul lui Festinger a făcut parte din studiul său despre disonanţa cognitivă. El a arătat că oamenii s-au autoconvins că sarcina fusese mai plăcută decât în realitate, pentru că n-au vrut să admită că pierduseră timpul cu ea şi i-au mințit pe ceilalţi participanţi. Cei plătiţi mai mult au avut o părere mai proastă despre sarcină. În general, suntem plătiţi să facem lucruri pe care nu vrem să le facem. Dacă suntem plătiţi cu o sumă acceptabilă ca să facem ceva, putem fi siguri că n-am vrea s-o facem, altminteri. Nu e o treabă interesantă, aşadar n-ar trebui să ne placă. Şi invers.

Pedeapsa e mai eficientă decât răsplata

E bine când lucrurile rămân la fel. E chiar plăcut dacă devin mai bune, dar e groaznic dacă devin mai rele. Economistul american John List a încercat diverse metode de a motiva profesorii să pregătească studenții în vederea unui examen. A luat nişte grupuri asemănătoare de profesori şi le-a spus celor dintr-un grup că vor primi un bonus dacă rezultatele studenților la test se vor îmbunătăți. A dat 4 000 $ fiecărui profesor din grupul celălalt şi le-a spus că va trebui să dea banii înapoi, dacă notele studenților nu se vor îmbunătăți. În medie, studenții profesorilor care ar fi putut fi penalizați au obținut rezultate cu 7% mai mari decât cei ai căror profesori urmau să fie răsplătiți cu un bonus.

PENTRU CARITATE ŞI ÎMPOTRIVA EI

Unii oameni încearcă să se silească să atingă obiective promiţând să doneze bani în scopuri caritabile dacă eşuează – de pildă, să doneze pentru cercetările de combatere a cancerului dacă nu slăbesc. Metoda adesea eşuează. Cu toate că imboldul cuiva de a-şi păstra banii ar trebui să fie destul de puternic pentru a-l determina să acţioneze, faptul că banii ar servi unei cauze nobile subminează imboldul. Să donăm bani organizaţiilor caritabile ne face să avem o părere bună despre noi şi despre ceea ce am făcut. Aceasta înseamnă că ne stabilim o pedeapsă care ne va face să ne simţim bine – n-o să meargă. Nu ne atingem scopul şi gândim: „Ei, n-are nimic, banii s-au dus pentru o cauză bună".

E mult mai bine să ne angajăm să dăm bani la o organizaţie împotriva caritaţii – pentru o cauză pe care n-o sprijinim. Ar putea fi un partid politic sau un grup de activişti care nu ne place, de exemplu. Atunci există un stimulent mult mai puternic să evităm pedeapsa şi, astfel, să facem ceea ce ne-am propus.

Capitolul 17
Poţi recunoaşte un psihopat?

Nu-i obligatoriu să umble cu un topor şi să roadă un femur de om.

Ai recunoaşte un psihopat dacă ai vedea unul? Ei bine, probabil că ai văzut cel puțin unul. L-ai remarcat? Se crede că în jur de 1-2% dintre oameni se pot clasifica drept psihopați. Ceea ce înseamnă, de asemenea, că există 1% şanse să fii psihopat. Salutare, cititori psihopați! Nu e cazul să vă îngrijorați prea tare – nu toți psihopații se transformă în ucigaşi. Pentru asta, ar fi nevoie de o coincidență specială între declanşatorii genetici şi cei ai mediului înconjurător.

Ucigaşi înnăscuți?

Jim Fallon este un psiholog care a studiat creierul ucigaşilor psihopați. El a descoperit că subactivitatea din cortexul orbitofrontal, o parte a creierului aflată imediat deasupra ochilor, este o trăsătură universală a ucigaşilor psihopați pe care i-a examinat. În plus, ei au anomalii în amigdale – două

formaţiuni mici, situate adânc în creier, care joacă un rol în reglarea emoţiilor şi în moralitate. De obicei, amigdalele sunt subactive şi cam de vreo 18 ori mai mici la psihopaţi. Rezultatul este că psihopaţii nu au, în esenţă, conştiinţă. Cu toate că pot spune când un lucru este rău, comparându-l cu un set de reguli morale, au prea puţin sau deloc simţ înnăscut pentru fapta rea.

O descoperire **ş**ocant**ă**

În timp ce studia psihopatia, Fallon a examinat, de asemenea, tomografiile PET ale persoanelor bolnave de Alzheimer. Pentru că în familia lui existau antecedente cu Alzheimer, a inclus tomografiile membrilor familiei sale, în caz că ar putea să identifice vreun semn timpuriu. S-a liniştit când n-a găsit nicio dovadă de Alzheimer, dar în ultimul teanc de imagini era un creier evident psihopatic. A presupus că amestecase tomografiile. Dar când a verificat, a

descoperit că era o tomografie a creierului său. El, faimos cercetător în neuroştiinţă, avea creierul unui potenţial ucigaş psihopat!

Când Fallon i-a povestit despre asta mamei lui, ea i-a sugerat să investigheze familia tatălui său. A descoperit astfel că era descendent direct a şapte ucigaşi, inclusiv primul om care fusese executat pentru matricid în America. O altă rudă fusese Lizzie Borden, bănuită de uciderea tatălui şi a mamei vitrege cu un topor, în 1892.

Lizzie Borden un topor a-nşfăcat
Şi patruj' de lovituri mamă-sii i-a dat.
Apoi, când a văzut ce făcuse,
În tată-său de patruj'ş-unu de ori îl înfipse.

Genele de psihopatie

Din studiile sale, Fallon a ajuns la concluzia că există mai multe gene, numite „gene războinice", care predispun la un

comportament psihopat violent. Dar purtătorii acestor gene nu devin ucigaşi decât dacă lucrurile o iau razna în mediul lor. A pus pe seama iubirii părinților săi faptul că viața lui fusese lipsită de porniri ucigaşe. Potrivit lui Fallon, cei care devin până la urmă ucigaşi în serie au fost abuzați sau au suferit alte traume extreme în copilărie. Ceva le declanşează violența, dincolo de predispoziția genetică.

Are nevoie capitalismul de psihopaţi?

Cum rămâne cu acel 1% de potențiali psihopați ce umblă pe stradă? Ce fac ei? Mulți au succes în afaceri. Psihopatia este suprareprezentată printre managerii generali, aproape 4% dintre ei având trăsături psihopate. Fallon este un psihopat care a devenit un specialist de succes în neuroştiință. Psihopații prosociali, precum Fallon, au mai puțină empatie decât majoritatea celorlalți oameni, nu dezvoltă relații apropiate cu uşurință şi sunt, adesea, foarte competitivi, dar nu umblă prin lume ucigând oameni.

Când Fallon şi-a întrebat prietenii şi familia cum era el, cu toții l-au descris ca pe un sociopat. El a spus că s-a gândit la asta, dar nu i-a păsat – ceea ce dovedea că ei aveau dreptate. Un psihopat prosocial este adesea gregar, sârguincios, aparent sociabil, însă doar la un nivel foarte superficial (aşadar, deseori chiar fermecător), însă nu e cea mai potrivită persoană pe care v-ați dori-o ca membru apropiat al familiei sau ca prieten intim. Totuşi, dacă n-a suferit nicio traumă în copilărie, probabil nu va înşfăca un topor să te atace pe tine sau pe părinții săi.

„Criminalii în serie distrug familii. Psihopaţii corporatişti, politici şi religioşi distrug economii. Distrug societăţi."

Robert Hare, Universitatea din British Columbia

Pornit/oprit sau un spectru?

Nu este clar dacă psihopatia este o condiție pe care oamenii fie o au, fie nu sau dacă există o colecție de tendințe şi

comportamente din a căror combinație rezultă un comportament psihopat. Dacă a doua variantă e cea corectă, atunci trebuie să existe un spectru larg de psihopatie, de la sănătos mental la psihopat criminal periculos.

Iago: Uită-te la soția ta; ia seama ce bine se înțelege ea cu Cassio.
Actul III, Scena III.

Tulburări de empatie

Psihologul britanic Simon Baron-Cohen, expert în tulburările de empatie, a observat să psihopaților le lipseşte

empatia sinceră, dar sunt buni la acționarea întrerupătorului pornit/oprit de empatie – pot simula plauzibil empatia, chiar dacă n-o simt de fapt, sau pot juca față de ceilalți rolul celui plin de considerație sau sentimente pentru seamăn. Oamenii din spectrul autist au, de asemenea, „empatie zero", dar fac eforturi cu „teoria minții" – abilitatea de a aprecia părerile sau sentimentele altuia. Psihopații înțeleg foarte bine cum gândesc ceilalți, chiar dacă nu le împărtășesc sentimentele. Aceasta îi face deopotrivă eficienți şi manipulatori fără scrupule.

PSIHOPAŢI POPULARI

S-a sugerat că în zonele de război, unde ostilităţile au continuat vreme îndelungată, s-a produs probabil o selecţie naturală în favoarea genelor care contribuie la psihopatie şi alte tendinţe spre agresiune fizică. Ideea ar fi că tinerele femei, când se simt ameninţate fizic, e mai probabil să aleagă bărbaţii agresivi ca parteneri, în speranţa că aceştia le vor apăra.

Dacă simulezi nebunia eşti nebun?

Jurnalistul Jon Ronson a studiat şi a scris mult despre psihopatie. În timpul cercetărilor sale, s-a dus să-l cunoască pe Tony, un bărbat închis la Broadmoor, un azil de boli mentale, de strictă securitate, din Berkshire, Anglia. Tony i-a povestit că fusese arestat fiindcă bătuse pe cineva într-un bar, când avea şaptesprezece ani, şi că fusese sfătuit de un alt deținut să simuleze nebunia. Se gândise că avea să fie trimis într-o instituție „comodă", în loc de o închisoare. Tony simulase cum trebuie nebunia – de fapt, psihopatia – împrumutând idei din filme şi cărți. Le spusese autorităților că obținea plăcere sexuală din izbitul maşinilor de ziduri, o idee împrumutată din filmul *Crash*. Le spusese că voia să privească femeile murind, căci asta îl făcea să se simtă normal – o idee preluată din autobiografia criminalului în serie Ted Bundy, pe care o găsise în biblioteca închisorii (!). Tony fusese foarte convingător – într-atât de convingător, încât, în loc să fie trimis într-o închisoare comodă, sfârşise

în cea mai severă instituție de înaltă securitate din teritoriu. *Hopa!*

Chiar dacă Tony a recunoscut că el doar simulase nebunia, a petrecut paisprezece ani la Broadmoor, înainte de a fi eliberat. Tony i-a povestit lui Jon Ronson că, de fiecare dată când făcea ceva normal – de pildă, vorbea cu o infirmieră despre vreo ştire ciudată sau îmbrăca un costum cu dungulițe –, actul îi era notat ca o dovadă de nebunie. Clinicianul i-a spus lui Ronson că îşi dăduse seama că Tony simulase deliberat simptomele psihopate – dar era atât de lipsit de remuşcări şi atât de manipulator, încât probabil chiar era psihopat.

În pofida studiilor sale extinse despre psihopatie, Ronson a fost convins de Tony. Oare Tony îl manipulase pe Ronson ca să-i creadă povestea, cum că nu era un psihopat? Ori poate chiar nu era un psihopat? Este mult mai uşor, după cum a descoperit Tony, să convingi pe cineva că eşti nebun decât că eşti sănătos. O mulțime de lucruri pe care le fac oamenii sănătoşi pot părea nebuneşti celorlalți.

La douăzeci de luni de la eliberarea sa, Tony a fost din nou închis, pentru că atacase pe cineva într-un bar.

În Zbor deasupra unui cuib de cuci *(1975), McMurphy se preface că e nebun ca să scape de muncă forțată.*

DEPISTAREA PSIHOPAŢILOR

Există numeroase teste folosite pentru a stabili gradul de psihopatie manifestat de un individ. Unul dintre cele mai folosite este testul PCL (Psychopathy Checklist) al lui Hare, o listă de caracteristici pentru care subiectul este notat cu unu sau cu doi, după cum trăsătura nu apare deloc la subiect, e valabilă într-o oarecare măsură sau este pe deplin manifestată de subiect. (Testul este disponibil on-line, dar pentru ca rezultatele să fie valide, trebuie administrat de un psiholog cu experienţă. Nu luaţi măsuri pe baza niciunui diagnostic sau autodiagnostic pe care l-aţi obţinut folosind o pagină de web.) Semnele psihopatiei măsurate de lista lui Hare includ:

- Volubilitatea şi farmecul de suprafaţă
- Supraevaluarea (simţul grandios al propriei valori)
- Minţitul patologic
- Stil de viaţă parazitar
- Iresponsabilitate
- Relaţii sexuale numeroase, neserioase şi de scurtă durată
- Comportament impulsiv
- Incapacitatea de a-şi asuma responsabilitatea faptelor sale
- Lipsa de empatie

Capitolul 18
Ce vezi?

Ochii tăi lucrează împreună cu creierul ca tu să vezi şi nu întotdeauna interpretează corect realitatea.

Ai văzut imaginea de la pagina anterioară sau una asemănătoare ei de o sută de ori. Ce anume creează confuzie în creierul nostru încât imaginea pare să reprezinte, alternând încontinuu, când o vază, când două fețe? Răspunsul este că mințile noastre preferă să delimiteze prim-planul de fundal, iar când n-o pot face – când ambele alcătuiesc o formă semnificativă – vedem aşa-numita imagine multistabilă.

„În vreme ce o parte din ceea ce percepem vine prin simţurile noastre de la obiectul din faţa noastră, o altă parte (şi s-ar putea să fie partea cea mai mare) vine întotdeauna din mintea noastră."

William James, filosof şi psiholog

Formarea unui pattern din ceea ce vedem

Să vezi e mai greu decât îți închipui. Creierul tău are multă treabă când te uiți la lucruri. Tot ce primeşte este un set de date în forma luminii colorate emise sau reflectate de obiectele „din afară”. Ca să vezi şi să înţelegi ce vezi, creierul are nevoie să recunoască obiectele, chiar şi atunci când sunt luminate diferit, orientate diferit şi la distanţe diferite faţă de ochi.

Se dezbate încă problema cât de mult din vedere este dobândit şi cât de mult e înnăscut. Experimentele cu nou-născuți (în vârstă de două sau trei luni) au arătat că unele trăsături sunt deja funcționale. Constanța mărimii (recunoaşterea a ceva ce are aceeaşi dimensiune chiar dacă este mai departe), adâncimea percepției, recunoaşterea formei şi a modelului sunt abilități pe care nou-născuții se pare că le au deja. Copiii studiați în 1966 de Jerome Bruner puteau chiar să facă alegeri de completare a modelelor, generalizând un triunghi acoperit în parte de o bandă la un triunghi întreg, mai degrabă decât orice altă figură geometrică ce ar fi arătat la fel, acoperite de bandă.

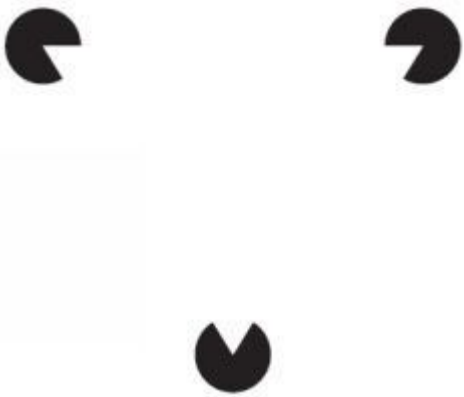
Copiii foarte mici nu pot spune ceea ce văd, nici măcar nu pot arăta spre soluția lor preferată. Prin urmare, experimentele cu nou-născuți folosesc constanța unei priviri ca măsură a interesului sau a recunoaşterii. Bebeluşii se vor uita mai mult timp la ceva de care sunt interesați.

Vederea şi mişcarea

Experimentele pe animale sugerează că, dacă un animal tânăr nu este expus la lumina şi modelele normale, nu este capabil să reacționeze normal la ele, mai târziu. În 1963, R. Held şi A. Hein au descoperit că, dacă pisoii nu se pot plimba prin mediul înconjurător, mai târziu sunt incapabili să-şi aşeze labele cum trebuie sau să reacționeze la obiectele care se apropie, fiindcă nu pot nici să-şi dezvolte percepția

adâncimii, nici să facă legătura dintre coordonare şi percepție.

Studiile pe oameni cărora li s-a redat vederea, după ce o pierduseră în primii ani de viață sau care nu văzuseră niciodată, sugerează că unele aspecte ale vederii sunt dobândite şi altele, înnăscute. Deosebirile culturale şi mediile în care oamenii au crescut pot afecta, de asemenea, abilitățile perceptuale. Colin Turnbull a studiat pigmeii Mbuti din Zair. Fiindcă aceştia trăiesc în jungla deasă, el a bănuit că vor avea dificultăți să aprecieze distanța şi mărimea. Într-adevăr, atunci când a dus pigmeii în loc deschis şi le-a arătat un bivol în depărtare, ei l-au socotit „o insectă ciudată" şi s-au minunat fiindcă părea că devine din ce în ce mai mare, când s-au apropiat.



Uită-te la întreg, nu la ce lipseşte

Priveşte imaginea aceasta:

Mintea ta organizează acest desen într-un triunghi alb în fața a trei cercuri negre sau un triunghi alb cu trei colțuri negre. E improbabil că vei vedea doar cercuri pe trei sferturi. Dacă e să rearanjăm aceste componente totuşi, va fi mai uşor să le vezi ca pe elemente individuale decât ca pe o singură formă.

Mintea are o tendință naturală de a vedea mai degrabă întregul decât părțile, iar întregul este mai mult decât suma părților. Seamănă cumva cu a compara o salată cu ingredientele sale. Nimic nu li s-a întâmplat ingredientelor – e vorba doar de cum se prezintă. Dacă ai veni pe la mine şi eu te-aş servi cu un avocado, câteva ridichi, nişte semințe de pin şi o bucată de parmezan ras pe deasupra, o sticluță de ulei de măsline şi nişte oțet balsamic, n-ai fi prea impresionat. Dar dacă aş amesteca toate acestea şi le-aş face să arate bine, probabil ai fi chiar încântat. (Dacă nu, nu eşti invitat.)

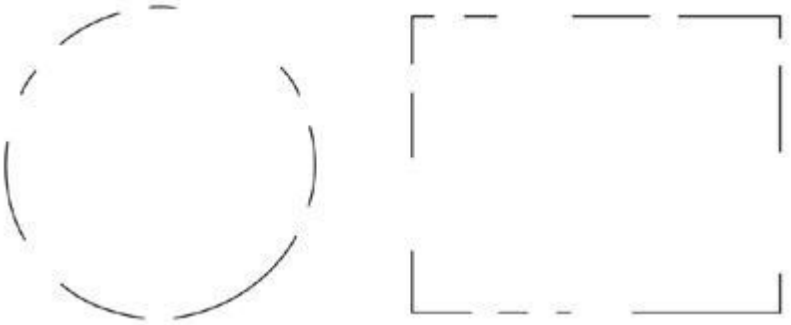
Mărimea **ş**i distan**ţ**a

Creierul interpretează imaginea de mai jos ca pe o serie de siluete a căror mărime creşte de la stânga la dreapta, cea mai mică fiind cea mai apropiată de privitor. Liniile care sugerează pereți şi un pavaj ne obligă să vedem un desen în perspectivă, cu silueta din dreapta cea mai departe. În realitate, aceste trei siluete au aceeaşi mărime. Creierul tău este cel care creează perspectiva. Dacă una dintre siluete este în depărtare şi are aceeaşi mărime ca şi aceea din prim-

plan, ştim că silueta din fundal ar trebui să apară mai mică. Aşadar, dacă apare de aceeaşi mărime, noi interpretăm aceasta ca însemnând că silueta din fundal este mai mare.

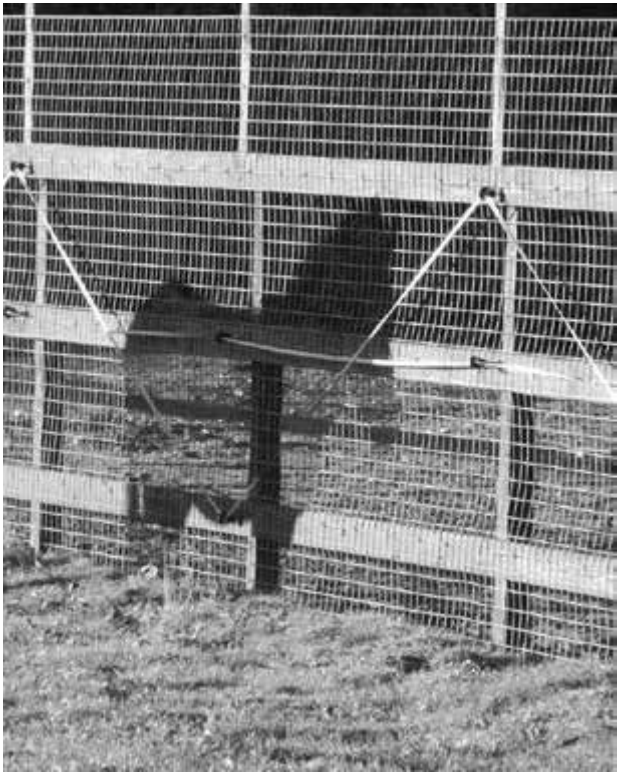
Ce lipseşte?

În mod natural, suplinim părţile lipsă pentru a face o imagine mai satisfăcătoare şi potrivim figurile pe care suntem obişnuiţi să le vedem. Figurile de mai jos le vezi ca pe un cerc şi un dreptunghi, nu ca pe mai multe linii diferite.



Însă nu e vorba doar de a vedea întregul. Facem o mulțime de deducții şi presupuneri ca să ne ajute să interpretăm ceea ce vedem.

În fotografia următoare este o siluetă de zebră pictată pe un gard? Sau e umbra unei zebre din afara obiectivului?

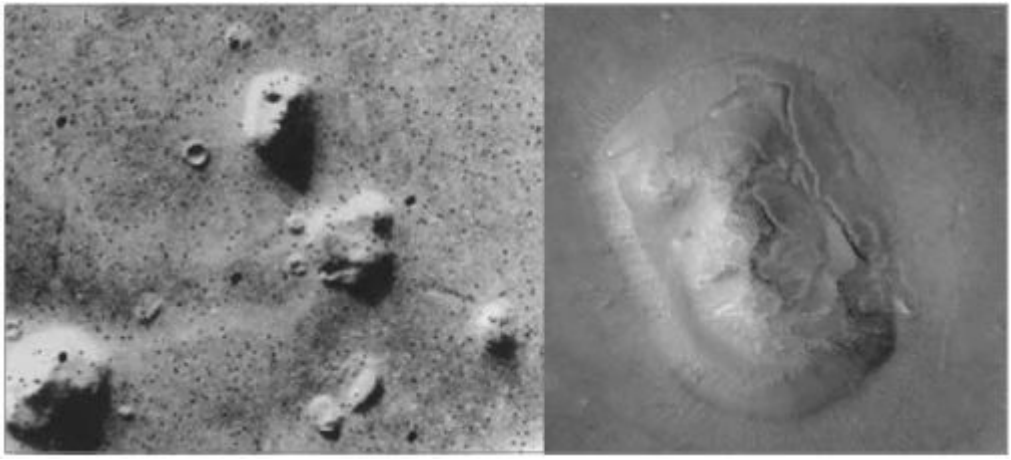


Creierul tău se foloseşte de cunoştinţele şi experienţe tale trecute pentru a interpreta ce se vede. Un copil mic, care n-a mai văzut vreodată un animal de forma unei zebre, ar putea totuşi ghici că e umbra a ceva, fiindcă suntem obişnuiţi să vedem umbre, dar neobişnuiţi să vedem forme ciudate pictate pe o îngrăditură de metal şi lemn.

Şi, de fapt, ce e acolo?

Uneori interpretăm greşit. Imaginea de la pagina 196, a unei „feţe" de pe Marte, dezvăluită în urmă cu patruzeci de ani, a determinat oamenii din toate colţurile pământului să vină cu tot felul de teorii despre extratereştri care au vizitat, în trecut, planeta pe care trăim sau despre zeii care şi-au lăsat

amprentele acolo. (De ce ar face zeii asta? Ca să ne păcălească? Să ne încurajeze să explorăm spațiul?) Totuşi, când aceeaşi figură a fost fotografiată în 1998, dintr-un unghi uşor diferit şi în condiții de luminozitate diferită, s-a dovedit a fi doar un munte bătrân.



Creierul trebuie să recunoască tipuri generale de obiecte astfel încât să identifice că două obiecte sunt de acelaşi tip, chiar dacă nu arată foarte asemănător. Nu este deloc greu să recunoaştem ființele umane, chiar dacă ele sunt înalte, scunde, grase sau oricum altfel. În mod similar, putem recunoaşte cu uşurință un copac sau un scaun, sau o felină, chiar dacă n-am mai văzut acel tip particular înainte.

Putem, de asemenea, să recunoaştem acelaşi obiect văzut dintr-un alt unghi, de la altă distanță sau din altă poziție.

PSIHOJARGON: PAREIDOLIA

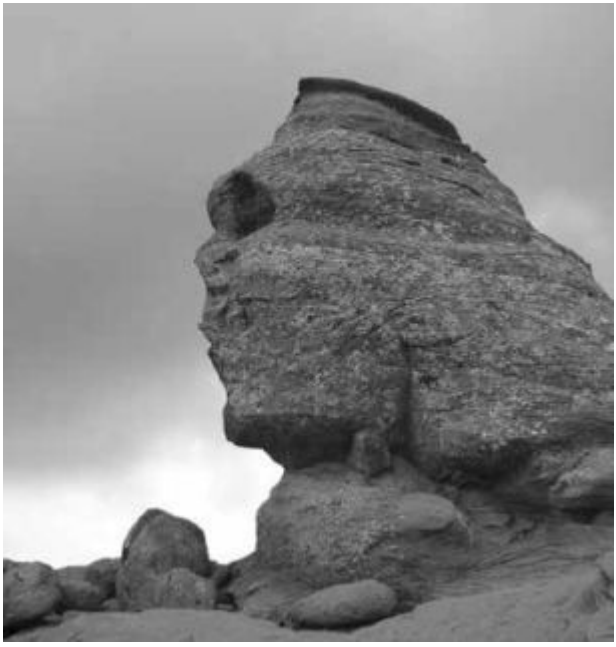
Pareidolia înseamnă a găsi semnificaţii în imagini sau sunete întâmplătoare sau neclare. Mintea reîntăreşte ceea ce este familiar, se luptă să găsească un înţeles şi, astfel, produce modele care nu reflectă realitatea, dar ne dau o cale de a interpreta ceea ce vedem sau auzim. Pareidolia explică de ce oamenii o văd pe Fecioara Maria sau îl văd pe Allah în sandviciurile cu pâine prăjită şi brânză ori văd o faţă pe Marte.

Şi chiar dacă percepția adâncimii este de regulă creată folosind informațiile de la ambii ochi, nu vedem o imagine

bidimensională dacă închidem un ochi – creierul nostru face o foarte bună tentativă de crea o vedere în perspectivă tridimensională folosind informațiile primite de la ochiul funcțional.

„Dacă te uiţi la orice perete împroşcat cu diverse pete sau cu un amestec de diverse tipuri de pietre, dacă eşti dispus să inventezi o scenă, o să fii capabil să vezi în acelea o asemănare cu diverse peisaje împodobite cu munţi, râuri, stânci, copaci, câmpii, văi largi şi diverse grupuri de dealuri. Vei fi capabil, de asemenea, să vezi diverse lupte şi figuri în mişcare, stranii expresii ale feţelor şi costume fantastice, un infinit număr de lucruri pe care nu le poţi reduce la forme separate şi bine definite."

Leonardo da Vinci, *Carnete*



„Sfinxul" este o formațiune stâncoasă naturală, din munții Bucegi, România. Prima fotografie a stâncii a fost realizată în 1900, dar Sfinxul a fost „descoperit" abia în 1936, când a fost fotografiat dintr-o poziție laterală.

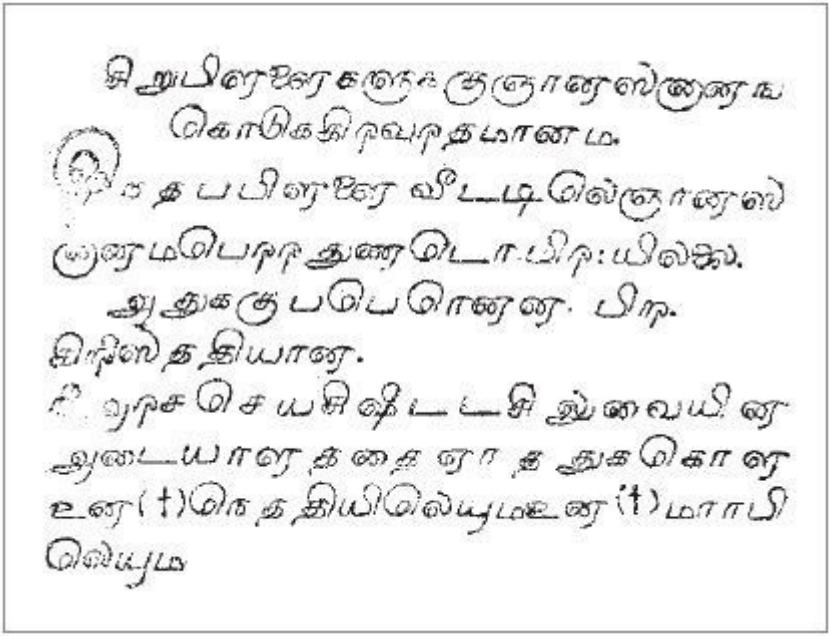
Fără funcţia de anulare

Nu poți anula lucrarea creierului tău când şi-a închipuit ce a văzut, decât dacă o a doua interpretare este în mod egal validă. Uită-te la imaginea de sus de pe pagina 198.

La început, vei vedea multe pete negre. De îndată ce percepi o imagine adevărată, este foarte greu „să te întorci” s-o mai vezi ca pe un desen cu pete întâmplătoare.

Probabil îți poți aminti când nu puteai să citeşti şi vedeai scrisul numai ca pe o adunătură de cârlionți. Odată ce ai învățat să citeşti, e imposibil să vezi scrisul ca pe un model aleatoriu. Pentru a recăpăta acea senzație, trebuie să te uiți la un scris de mână pe care nu-l poți citi.

Iată mai jos un text în tamilă. Dacă nu ştii să citeşti în tamilă, o să-l vezi doar ca pe nişte forme abstracte:

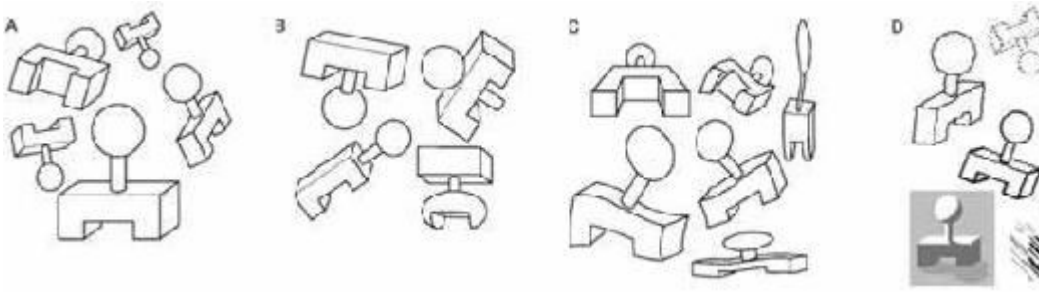


Părţile sau întregul?

Teoria gestaltistă spune că percepem lucrurile în totalitatea lor, nu prin asamblarea părților. În desenul camuflat al dalmațianului de mai sus, nu vedem mai întâi urechile, apoi coada, apoi labele şi deducem din aceasta că este un dalmațian. Vedem întregul câine odată (sau nu-l vedem deloc). Aceasta se numeşte emergență.

Triunghiul alb în fața celor trei cercuri negre de la pagina 192 este un exemplu de reificare – modul în care mintea noastră recreează un obiect.

Invariația este proprietatea care ne spune că un obiect este acelaşi, dacă este privit dintr-un unghi diferit sau de la o altă distanță, sau dacă este reprezentat diferit – chiar dacă uneori distorsionat.

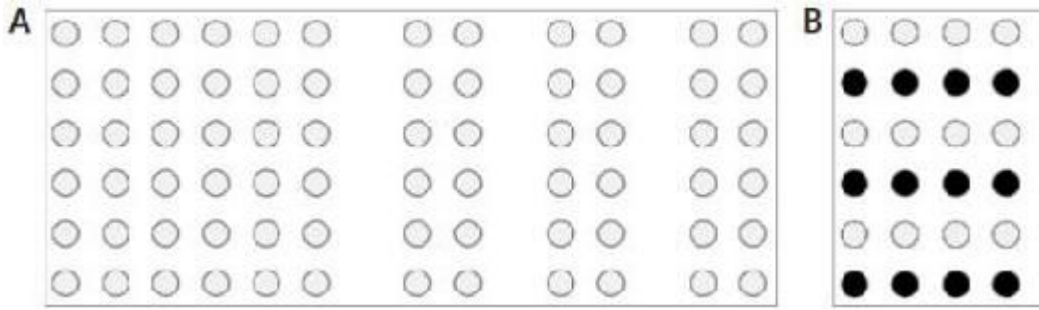


A şi B. Un obiect văzut din diferite unghiuri. C. Acelaşi obiect, distorsionat. D. Acelaşi obiect, reprezentat diferit.

Cum configurăm lucrurile

Teoria gestaltistă sugerează că minţile noastre urmează anumite legi care ne ajută să impunem modele asupra a ceea ce vedem.

Legea proximităţii ne face să vedem lucrurile ca grupuri, dacă sunt apropiate unele de altele. Vedem în imaginea A (pagina următoare) mai degrabă trei grupuri de douăsprezece cercuri, decât simplu treizeci şi şase de cercuri.



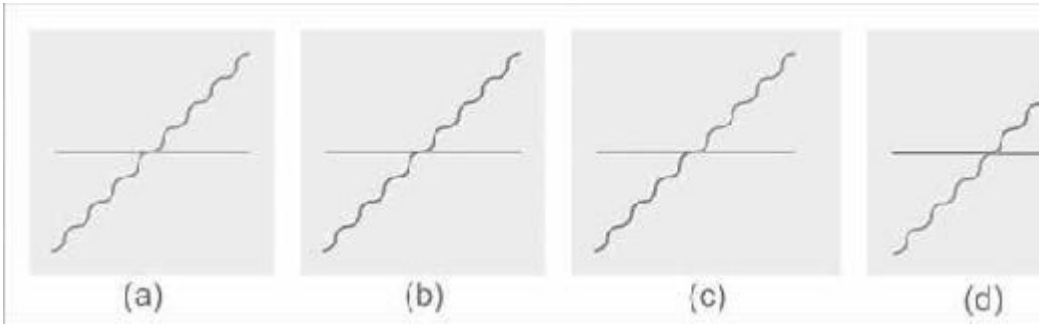
Legea similitudinii afirmă că tindem să grupăm lucrurile dacă sunt similare. În imaginea B vedem trei şiruri de cercuri negre şi trei şiruri de cercuri albe mai degrabă decât un bloc de treizeci şi şase de cercuri.

Legea simetriei este ceea ce ne face să completăm un triunghi parţial sau altă figură neterminată. Legea simetriei

ne face să grupăm obiectele după simetrie. Aşadar, vedem suita aceasta – [ ] { } [ ] – ca pe trei perechi de paranteze, nu ca pe şase paranteze individuale.

În unele cazuri, legea experienței trecute poate învinge celelalte legi. Experiența trecută ne va face să vedem „13” ca pe numărul treisprezece, asta dacă nu ne uităm la cuvinte în care ne aşteptăm să găsim litera „B”: 1313C.

Legea inclusivității ne face să grupăm obiectele într-un tot unitar dacă se mişcă împreună sau în aceeaşi direcție, în vreme ce legea continuității este ceea ce ne face să vedem imaginile de pe pagina următoare ca două linii care se intersectează mai degrabă decât ca pe patru linii care se întâlnesc.



Legea „formei bune” spune că percepem formele şi liniile împreună, dacă ele alcătuiesc un obiect care e simplu, regulat şi concis. Mintea noastră tinde să impună forme regulate asupra lucrurilor pe care le vedem. De aceea desenul următor este văzut ca un pătrat şi un triunghi suprapuse, nu ca o formă neregulată cu opt laturi.

Verbatim şi sintetizat

Un model al percepției spune că noi codificăm ceea ce vedem în două feluri: verbatim şi sintetizat. Verbatim se referă la ceea ce imaginea arată efectiv, iar sintetizat se referă la semnificația pe care o extragem din ea. Aceasta ne îngăduie să jucăm feste urâte minților noastre, precum... răspunde fără să te gândeşti: ce culoare are textul din caseta alăturată (dreapta)?

Psihologul american John Ridley Stroop a mers mai departe în această direcție. El a descoperit că, dacă imprimi numele de culori pe culorile greşite, îți ia mai mult să le citeşti, deoarece creierul trebuie să depăşească starea de confuzie inițială. Această întârziere în reacțiile mintale, cunoscută ca „efectul Stroop", a fost exploatată în nenumărate experimente psihologice.

Lilieci din iad

Există adesea mai mult de un tip de model care poate fi impus asupra a ceva ambiguu sau incomplet pe care îl vedem. Psihologii şi personalul de recrutare adesea folosesc această proprietate pentru a aprecia mai bine preocupările sau caracterul cuiva. Conceput de Hermann Rorschach în 1921, testul petelor de cerneală constă în a le arăta oamenilor pete de cerneală simetrice şi a-i întreba ce văd. Există zece ilustrații în testul Rorschach complet.

Răspunsurile sunt codificate şi interpretate, apoi folosite la diagnosticarea posibilelor afecţiuni psihiatrice sau pentru a identifica tipurile de personalitate. Testul a fost extrem de popular în anii ’60, a rămas la fel de popular în Japonia şi se mai foloseşte încă destul de des în Statele Unite, însă este în general pus la îndoială şi rar folosit în Marea Britanie. Există mai multe critici în privinţa validităţii lui.

Un alt test al cărui scop obişnuit este de a dobândi o perspectivă asupra tiparelor de gândire, preocupărilor şi nivelurilor de creativitate constă în a-i prezenta cuiva o formă sau o linie şi a-i cere s-o încorporeze în cât mai multe desene diferite cu putinţă. Poţi încerca şi tu. Desenează cât mai multe lucruri în care poţi folosi un cerc în două minute.

Capitolul 19
Te incită la violenţă imaginile violente?

S-a spus adesea că violența văzută pe ecran conduce la comportament violent. Care-i dovada?

Oare vederea violenței şi a agresiunii la televizor, pe internet şi în jocurile video chiar îi face pe oameni mai violenți? Sau doar se întâmplă ca, la fel cum un mare număr de tineri joacă jocuri video, şi un mare număr de criminali bărbați să joace jocuri video? Ideea că vederea violenței conduce la violență pare convingătoare.

Jocul s-a sfârşit

După ce Aaron Alexis a împuşcat mortal douăsprezece persoane într-un şantier naval din Washington, D.C., în 2013, presa a pus crima pe seama pasiunii lui pentru jocul video Call of Duty. Anders Behring Breivik, care a ucis şaptezeci şi şapte de persoane în Norvegia, în 2011, spune

că şi-a exersat tragerea la țintă jucând Call of Duty şi World of Warcraft. Adam Lanza, responsabil pentru atacul armat de la Şcoala generală Sandy Hook, s-a „antrenat”, ca şi Anders Breivik, jucând Call of Duty. Seung-Hui Cho, ucigaşul a treizeci şi două de persoane la Universitatea Tehnologică Virginia, în 2007, era un jucător excelent de Counterstrike. După aproape fiecare atac cu arma în public, media denunță influența jocurilor video sau influența filmelor violente.

GTA ÎN VIAŢA REALĂ

„Viaţa este un joc video. Toată lumea ajunge să moară, la un moment dat.”

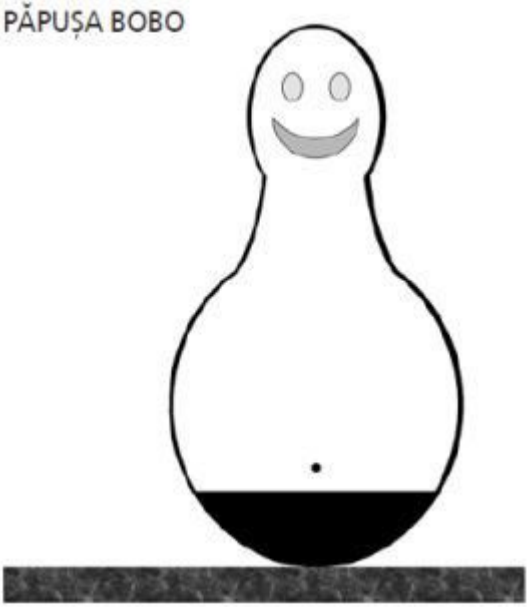
Devin Moore, adolescent, Alabama: arestat pentru o contravenţie minoră de circulaţie, a smuls o armă de la un poliţist, a împuşcat trei poliţişti şi a furat o maşină a poliţiei ca să scape de urmăritori. A spus că a fost influenţat de jocul Grand Theft Auto (GTA – Marele furt auto).

Când eşti rău cu Bobo

În 1961, psihologul Albert Bandura s-a hotărât să descopere dacă, într-adevăr, copiii copiază modelele de rol care manifestă violență. El şi colegii lui de la Universitatea Stanford au recrutat şaptezeci şi doi de copii mici, câțiva cercetători adulți care să joace rolul de modele şi nişte

păpuşi Bobo – păpuşi gonflabile mari, rezistente, care pot fi răsturnate uşor, dar care sar imediat înapoi în poziție dreaptă.

Copiii au fost împărțiți în grupuri egale de băieți şi fetițe. Câte un grup de fiecare gen a fost expus unui model adult agresiv, un altul, unui model adult neagresiv şi un grup de control a fost lăsat fără niciun model adult. Copiii au fost conduşi individual în camera de joacă, unde se afla un colț al jucăriilor cu care se puteau juca şi un alt colț, al „adultului”, cu un ciocan de lemn şi un panou cu cârlige, şi cu o păpuşă Bobo, rezervate pentru uzul adulților.



Pentru grupul „agresivilor”, un model adult intra în cameră, se juca timp de un minut cu jucăriile de adult, apoi ataca păpuşa Bobo, lovind-o cu ciocanul de lemn, cu pumnii, aruncând-o în jur şi abuzând-o verbal. După zece minute, adultul ieşea. Pentru grupurile neagresive, adultul intra în cameră şi se juca, timp de zece minute, cu jucăriile

de adult, ignorând păpuşa Bobo, apoi ieşea. Grupul de control se juca singur timp de zece minute.

Când eşti rău cu copiii

Pentru toate grupurile, copiii au fost apoi duşi individual într-o altă încăpere de joacă plină cu jucării interesante. Li se dădea voie să se joace timp de zece minute, apoi experimentatorul spunea că se hotărâse să rezerve acele jucării pentru alți copii şi nu li se mai dădea voie să le folosească. Se puteau juca, în schimb, în camera experimentală. Această răutate era făcută cu intenția de a genera sentimente negative, făcându-i pe copii neliniştiți şi supărați. Copiii frustrați erau aduşi înapoi în camera experimentală şi li se îngăduia să se joace singuri timp de douăzeci de minute, observați în secret de experimentator.

Bandura a descoperit că acei copii care fuseseră expuşi unui model agresiv erau mai predispuşi de a-l ataca sau abuza verbal pe Bobo, la rândul lor. El a găsit o deosebire semnificativă între nivelurile de agresivitate la băieți şi la fete, fetele fiind mai înclinate să imite un model feminin şi să nu se lase influențate de agresivitatea unui model masculin. Băieții erau de trei ori mai înclinați să-l atace pe Bobo decât fetele, după ce petrecuseră un timp cu un model agresiv.

Interesant de notat este că şi băieții, şi fetele expuse unui model neagresiv au fost mai puțin înclinați să manifeste agresiune decât copiii din grupul de control. Se pare că modelul neagresiv are o influență pozitivă.

A fost corect?

Experimentului i s-au adus critici. Nu este clar dacă efectul de a privi modelul adult de rol ar fi durat mai mult decât cele câteva minute dintre fazele experimentului. De asemenea, nu a existat nicio relație sau comunicare între copii şi modelul adult, ceea ce nu este tipic interacțiunii dintre copii şi adulți în lumea reală.

S-a mai sugerat că, de fapt, copiii n-au acționat mânați de agresivitate, ci din dorința de a plăcea imitând adultul. În sfârşit, s-a remarcat faptul că păpuşile Bobo sunt proiectate să fie lovite ca să se poată ridica imediat la loc, aşadar tocmai asta era distracția, să se joace cu ele în acest fel.

Însuşi comportamentul experimentatorului se poate să fi încurajat agresivitatea: copiii fuseseră deliberat frustrați şi sâcâiți, declanşându-li-se stări care în sine pot fi considerate generatoare de agresivitate.

BAUBAU SUB PAT?

În studiul din 1961, copiii au fost prea mici (sub opt ani) pentru a putea deosebi ce era real şi ce nu. Copiii până la vârsta de doisprezece ani ar putea, sincer, să creadă că sub pat e baubau. Aşadar, n-ar putea deosebi între violenţa reală şi cea prefăcută. Din acest motiv, Comitetul Convenţiei pentru Drepturile Copilului (de la ONU) recomandă ca, sub doisprezece ani, copiii să nu fie consideraţi responsabili legal pentru acţiunile lor, nici chiar pentru crimă.

Numai desert

Bandura a repetat experimentul în 1963, de data aceasta cu intenția de a afla cum influențează răsplata şi pedeapsa decizia copiilor de a imita comportamentul agresiv. Grupurilor de copii cu vârste între doi ani şi jumătate şi şase ani li s-au arătat filme în care un model agresiv o ataca şi țipa la păpuşa Bobo, după care era fie răsplătit cu dulciuri, fie pedepsit cu avertismentul „Să nu mai faci asta!” Pentru grupul de control, filmul se oprea la sfârşitul scenei agresive.

Copiilor li s-a permis apoi să se joace într-o cameră cu o păpuşă Bobo. Încă o dată, a fost mai multă agresivitate din partea băieților decât a fetelor, dar a contat şi ce s-a întâmplat după aceea cu modelul. Copiii care văzuseră filmul în care agresiunea fusese răsplătită au fost mai înclinați să manifeste agresivitate.

Pentru a testa dacă într-adevăr copiii observaseră şi memoraseră comportamentul modelului, li s-a cerut să-l imite. Ei au fost în stare să imite comportamentul, demonstrând că răsplata sau pedeapsa din film n-a avut niciun efect asupra învățării sau amintirii copiilor.

„Ne-am uitat prin cele aproape 200 de filme închiriate de familia Venables. Au fost şi unele pe care tu şi eu n-am vrea să le vedem, dar nimic – nicio scenă, intrigă sau dialog – pentru care să apeşi pe butonul stop-cadru şi să spui că asta l-ar fi influenţat pe un băiat să iasă şi să comită o crimă."

Detectivul din Merseyside investigând uciderea lui James Bulger, în vârstă de doi ani, de către alți doi copii, în 1993. Au fost mai multe încercări de a lega crima de „video bestialități" – filme violente dubioase, difuzate pe casete video.

Viaţa reală, filmele şi desenele animate

Bandura a comparat, de asemenea, rezultatele între copiii care văzuseră o persoană comportându-se agresiv în viața reală, copiii care urmăriseră un film sau pe cineva atacând o păpuşă Bobo şi copiii care văzuseră un desen animat cu o pisică atacând o păpuşă Bobo. În toate cazurile, copiii care fuseseră martori ai unei agresiuni, reală, filmată sau dintr-un desen animat, au fost mai predispuşi să se comporte agresiv.

Încercat şi testat

Variațiuni ale experimentului cu păpuşa Bobo au dus, sistematic, la aceleaşi rezultate. Când un clovn viu a înlocuit păpuşa Bobo, şi acesta a suferit în mâinile copiilor. Când copiii mici au fost înlocuiți cu bărbați căsătoriți, iar filmul atacului păpuşii Bobo a fost înlocuit de programe de televiziune violente sau nonviolente, bărbații care le urmăriseră pe cele violente au fost evaluați mai târziu de soțiile lor ca mult mai agresivi (1977). Un rezultat similar s-a obținut şi comparând comportamentul oamenilor care urmăriseră un film violent cu al celor care văzuseră un film romantic (1992).

Şi oamenii care încep să joace jocuri video violente sau nonviolente au, mai târziu, niveluri diferite de agresivitate (2002). Cei care au jucat un joc video violent au fost, ulterior, mult mai agresivi decât cei care au jucat unul nonviolent.

În mod cert, nu toți oamenii care se bucură de jocurile video violente ajung să-i împuşte pe ceilalți într-un acces de furie.

„Expunerea la violența din jocurile video poate influența dezvoltarea raționamentului moral, pentru că violența nu e doar prezentată ca acceptabilă, ci deopotrivă justificată şi recompensată."

Mirjana Bajovic, Universitatea Brock din Ontario, Canada

Mai mulți dintre cei care au comis masacre cu arma au fost abili jucători de jocuri video – dar, deopotrivă, au fost cu toții tineri bărbați şi mulți tineri bărbați joacă jocuri video.

Experimentele cu păpuşa Bobo sugerează că există o legătură între a fi martor la o violență şi a te purta agresiv, însă nu e un motiv de a presupune că, în toate cazurile, jocurile violente conduc în mod direct la comportament violent.

CREIERUL E DE VINĂ

În 2006, Şcoala de Medicină de la Universitatea din Indiana a făcut tomografiile a patruzeci şi patru de tineri imediat după ce aceştia jucaseră fie un joc video violent, fie unul nonviolent. Cei care jucaseră jocuri violente au arătat o activitate crescută în amigdală (care, după cum am

văzut, este responsabilă de stimularea emoţiilor) şi o activitate scăzută în lobul prefrontal (care reglează autocontrolul, inhibiţia şi concentrarea). Cei care jucaseră jocuri nonviolente nu au arătat astfel de schimbări.

Numeroase studii au descoperit că vizionarea unui fapt violent sau ameninţător pe un ecran provoacă un aflux de adrenalină – substanţa care pregăteşte corpul pentru luptă sau fugă, dacă suntem confruntaţi cu un pericol în viaţa reală. Corpul, cel puţin, nu este capabil să facă deosebirea dintre violenţa reală şi violenţa imaginată. Când niciun răspuns nu este necesar – rareori fugim din faţa ecranului – corpul rămâne inundat cu adrenalină, ceea ce face mult mai probabilă declanşarea unei reacţii agresive la un stimul ulterior.

Există, de asemenea, legături între petrecerea unui timp însemnat jucând jocuri video şi depresie. Nu este clar dacă jocurile îi fac pe oameni depresivi sau cei care sunt predispuşi la depresie sunt mai atraşi de jocurile video.

Însă Aaron Alexis suferea de probleme grave de sănătate mentală, din pricină că fusese martor la scene groaznice, când participase la operațiunile de salvare de după atacul

terorist asupra turnurilor World Trade Center din New York (9/11). Solicitase ajutor medical pentru tulburările mentale grave cu numai o lună înainte de a comite atacul armat.

„În mod similar, s-ar putea argumenta că şi consumul de pâine prevesteşte un atac armat la şcoală, pentru că majoritatea celor care au tras cu arma în şcoli foarte probabil au consumat un produs de panificaţie în cele 24 de ore dinaintea atacurilor violente."

Patrick Markey, Universitatea Villanova

Jocuri versus viaţa reală

Adolescenții (băieți, în principal) care petrec multe ore pe zi jucând jocuri video de orice fel adesea rămân în urmă cu dezvoltarea abilităților sociale, pentru că nu interacționează cu oameni din lumea reală în timp ce se joacă.

Este o situație de tipul oul sau găina: băieții asociali sunt atraşi de jocuri sau cei care joacă eşuează în dezvoltarea abilităților sociale şi astfel devin asociali? Un studiu de la Universitatea Brock, din Canada, a descoperit că adolescenții de treisprezece şi paisprezece ani, care petrec zilnic trei ore sau mai mult jucând jocuri violente pe computer, întârzie în dezvoltarea empatiei şi a simțului datoriei morale față de ceilalți, comparativ cu adolescenții care nu sunt pasionați de jocurile violente. Dar, şi în acest caz, jocurile violente s-ar putea să placă mai mult celor cu întârziere în dezvoltarea empatiei.

Continuare

De la studiile lui Bandura, din anii ’60, violența în filme şi la televizor a devenit încă şi mai explicită şi au apărut jocuri video încă şi mai violente. Jocurile video violente se deosebesc de filmele şi programele de televiziune violente printr-un aspect foarte important – jucătorul este implicat în săvârşirea violenței simulate, nu doar asistă. Chiar sunt ele, aşa cum susțin unii, o supapă de descărcare ce asigură exprimarea sentimentelor violente fără a provoca niciun rău? Sau conduc la o tendință din ce în ce mai accentuată de a comite violența în lumea reală?

S-au mai efectuat, între timp, zeci de studii asupra impactului vizionării violenței în viața reală, video şi desene animate, de la experimentele lui Bandura, de acum mai bine de cincizeci de ani. Încă nu s-a ajuns la un consens.

Capitolul 20
De ce ai venit aici?

Memoria ne poate juca feste – dar şi noi o putem păcăli pe ea.

Cu toţii am avut experienţa de a intra într-o cameră după ceva şi de a uita pentru ce am venit. Sau de a face cunoştinţă cu şase persoane, la o întâlnire sau o petrecere, şi a nu fi în stare să ne amintim numele lor la niciun minut după aceea. Disfuncţia memoriei pe termen scurt se accentuează odată cu vârsta, însă nu de la memoria pe termen scurt ar trebui să pornim. Pentru memoria noastră, însă, termenul scurt este mai scurt decât ne închipuim.

Îţi aminteşti când...?

Putem ţine minte unele lucruri o fracţiune de secundă şi pe altele, o viaţă întreagă. Multe lucruri sunt uitate cu

desăvârşire – cel puţin, conştient. Unele amintiri „uitate” pot fi recuperate prin hipnoză sau alte metode de ajutor. Cum funcţionează memoria?

Ochii şi urechile noastre reţin un instantaneu din informaţiile primite pentru mai puţin de o secundă. Se poate ca instantaneul acesta să fie folosit pentru a decide care părţi trebuie transmise spre stocarea pe termen lung şi care pot fi ignorate. La urma urmelor, creierul nostru este supus permanent la un foc automat de informaţii, majoritatea de care nu avem nevoie.

Orice pare folositor este mutat în memoria pe termen scurt (MTS). Acesta este tipul de memorie care ar trebui să îţi permită să-ţi aminteşti că te-ai dus în bucătărie să iei o lingură sau numele persoanei cu care tocmai ai făcut cunoştinţă. MTS durează de regulă 15–30 de secunde; aşadar, dacă de unde porneşti până la bucătărie e drum mai lung, de aceea uiţi de lingură. MTS poate reţine în jur de şapte elemente. Dacă încercăm deliberat să ţinem minte lucruri pentru scurt timp, adesea reuşim dacă repetăm cuvintele în minte. MTS pare să fie acustică şi de aceea poate e mai greu să ţinem minte cuvinte sau sunete care sunt similare, precum cuvintele-rime („lac, bac, sac, fac, tac, dac, rac, zac”, de exemplu), decât să ţinem minte cuvinte care nu sună asemănător („drag, cer, tic, nor, mult, măr, strâmt”).

Acesta este „jocul lui Kim”, preluat din povestea lui Rudyard Kipling: priveşti o selecţie de obiecte de pe o tavă timp de treizeci de secunde şi apoi îţi muţi privirea şi încerci să le numeşti pe toate. Cei mai mulţi oameni care-l joacă îşi pot aminti între cinci şi nouă articole.

Memoria pe termen lung (MTL) poate stoca informaţia pentru o viaţă întreagă. „Poate” stoca nu înseamnă că o face întotdeauna, după cum o ştie oricine s-a chinuit să repete materia pentru un examen. MTL pare să aibă o capacitate nelimitată – deşi nu o arată mereu. E semantică – lucrează cu semnificaţia. E mai uşor pentru MTL să stocheze cuvinte care au sunete asemănătoare decât cuvinte care au

înțelesuri asemănătoare. Adesea avem nevoie să păstrăm lucruri în memoria pe termen lung numai pentru câteva minute sau ore. Ai vrea să-ți amințeşti lista de cumpărături până ajungi la supermarket, dar n-ai avea nevoie să ți-o amințeşti şi la anul. După ce a fost folosită, poți s-o dai uitării în siguranță.

SFAT DE MEMORARE: GRUPAREA

Dacă trebuie să ţii minte un număr mai lung de şapte cifre, e mai simplu dacă îl „grupezi". Astfel, un număr e mai bine memorat în perechi sau triplete (sau „grupuri").

07 32 98 56 44

Şi e mai uşor de memorat decât în cifre individuale:

0 7 3 2 9 8 5 6 4 4

Şi lista de cumpărături e mai uşor de ţinut minte ca:

fasole şi roşii; pâine şi unt; cafea şi lapte

mai ales dacă există vreun înţeles semantic al grupului. (Prin urmare, cafea şi lapte e mai uşor de ţinut minte decât „cafea şi roşii", pentru că oamenii pun adesea lapte în cafea, dar mai rar roşii).

De ce nu uiţi să mergi cu bicicleta?

Există mai multe tipuri de memorie. Una, numită memorie procedurală, este aceea responsabilă pentru „a şti cum" să faci ceva, de regulă o abilitate fizică, şi este foarte rezistentă. Memoria procedurală stochează tot soiul de abilități care,

odată învățate, sunt rareori uitate, inclusiv cum să mergi cu bicicleta. Chiar şi persoanele care suferă de amnezie anterogradă şi care au pierdut abilitatea de a stoca în memoria pe termen lung îşi amintesc, de regulă, abilitățile pe care le-au dobândit şi pot învăța noi abilități de acelaşi tip.

Alte tipuri de memorie sunt memoria episodică şi memoria declarativă. Ceea ce vedem şi auzim alcătuiesc amintirile-episoade, pe care ni le putem adesea aminti exact cum le-am trăit. Memoria declarativă este tipul la care ne referim cel mai adesea când vorbim despre memorie. Ea include memoria semantică, responsabilă pentru amintirea înțelesurilor şi a faptelor, şi memoria episodică, aceea construită din istoria noastră personală şi legată de un anumit moment şi un anumit loc.

Cum ne amintim

Deşi succesiunea: memoria senzorială > memoria pe termen scurt > memoria pe termen lung este destul de sigură, e foarte clar că nu tot ce vedem, ce auzim şi ce trăim ajunge în memoria pe termen lung. Mare parte din timpul nostru de la şcoală e petrecută încercând să învățăm şi să ne amintim lucruri; e vital să alegem corect ce anume să ne amintim.

CE FĂCEAI CÂND A FOST ÎMPUŞCAT KENNEDY?

Amintirile-bliţ sunt fragmente foarte vii de memorie episodică, aprinzându-se de la sine în minte. Ele păstrează momentele de mare intensitate pentru noi personal sau pentru circumstanţele noastre personale – ce făceam, unde eram – când s-a întâmplat vreun eveniment dramatic sau important. De aceea o mulţime de persoane în vârstă îţi pot spune exact ce făceau când au auzit că preşedintele Kennedy a fost împuşcat, în 1963, sau Martin Luther King, în 1968, şi mulţi dintre noi îşi pot aminti ce făceam când am auzit despre atacul terorist de la 11 septembrie. (Nu toţi psihologii sunt de acord că amintirile-bliţ sunt fenomene speciale. S-ar putea să ni se pară foarte durabile numai pentru că le reluăm şi le repetăm frecvent.)

O metodă mai bună este de a considera MTS ca „memorie de lucru”. Dacă o comparăm cu a unui computer, memoria senzorială ar furniza inputul de la tastatură şi mouse, memoria de lucru ar fi RAM[2]-ul, iar memoria pe termen lung ar fi hard diskul sau modul de stocare cloud, unde salvăm datele.

Memoria de lucru are sarcina de a procesa datele de intrare şi a decide dacă să le păstreze sau să le arunce. Ceva numit „director central” operează ca un fel de supervizor sau manager, jonglând cu datele de input şi output. Poate coordona mai multe sarcini odată, câtă vreme nu solicită acelaşi tip de abilități sau atenție. Aşadar, o persoană poate tricota şi privi la televizor, dar nu poate citi şi conversa în acelaşi timp.

---

[2] Random Access Memory, memorie volatilă, în care se încarcă sistemul de operare şi programele calculatorului şi care se şterge la închiderea sistemului informatic. (*N. red.*)

Stephen Wiltshire este autist. Are o uluitoare capacitate de a-şi aminti şi a desena cu acurateţe panorama unui întreg oraş văzută numai o singură dată, dintr-o călătorie cu elicopterul.

Fragmentele şi piesele pe care memoria de lucru le-a selecţionat pentru depozitarea pe termen lung sunt mai bine ţinute minte dacă sunt profund procesate. Aceasta înseamnă că trebuie analizate şi înţelese, nu doar repetate. Repetiţia poate avea succes – aşa am învăţat alfabetul şi nu-

l uităm –, dar procesul care îi dă semnificație sau care leagă noile cunoştințe de cunoştințele existente este cel mai eficient pentru ținerea de minte pe termen lung.

Surpriză!

Lucrurile sunt mai uşor memorabile dacă au ceva distinct. Complexitatea (câtă vreme nu e atât de complex încât să nu mai înțelegem) poate ajuta la reamintire. Mult mai probabil ne vom aminti „În Xanadu, Han Kublai porunci/Un falnic dom al desfătării a-i clădi", decât „Kublai Han a construit un palat frumos în Xanadu" (deşi probabil ajută şi ritmul). Orice se distinge e mai uşor de amintit. Această carte este despre psihologie, aşadar te aştepți să citeşti informații şi teorii despre psihologie. Fragmentul următor nu e despre psihologie:

În 1916, un proprietar de circ din Tennessee şi-a executat unul dintre elefanți, Mary, prin spânzurare.

A fost nevoit să folosească o macara şi i-au trebuit două încercări. Elefantul fusese găsit vinovat de uciderea unui îngrijitor – îl călcase în picioare, după ce omul îl lovise cu un băț.

La loc comanda. Acum ne vom întoarce la psihologie.

Lucrurile sunt mai uşor de ținut minte dacă au o relevanță personală. Aşadar, dacă cineva îți spune înțelesul unui cuvânt nou, s-ar putea să ți-l aminteşti sau nu. În caz că eşti întrebat dacă un cuvânt ți se potriveşte şi apoi ți se explică ce înseamnă, e mult mai probabil să ți-l aminteşti. Aşadar – „corpolent" înseamnă gras. Tu eşti corpolent?

Te-ai putea simți ofensat de întrebare, dar cel puțin ți-o vei aminti. Chiar şi inventarea unei legături dă rezultat. *Anagnorisis* este momentul dintr-o piesă de teatru când un personaj descoperă ceva ce schimbă totul. Un exemplu de *anagnorisis* este acela când Oedip descoperă că şi-a ucis

tatăl şi s-a căsătorit cu mama sa. Tu ți-ai ucis tatăl şi te-ai căsătorit cu mama?

Structurarea amintirilor

Dacă ar fi să-ți pui toate lucrurile – cărți, haine, farfurii, unelte de bricolaj, cearşafuri, totul – într-o singură cutie uriaşă, viața ți-ar fi foarte dificilă. Ar trebui să cauți printre toate ciocanele, încărcătoarele de telefon şi cepe, de fiecare dată când ai vrea o şosetă. În loc de asta, ne organizăm posesiunile.

Şi memoria noastră face la fel. Dacă ar păstra un imens talmeş-balmeş de numere de înregistrare ale maşinii, zile aniversare ale familiei, formule chimice şi statistici despre Primul Război Mondial, ar fi greu să ne amintim tot ce vrem. Aşadar, în loc de aceasta, creierul nostru foloseşte scheme pe care le ştim şi ni le amintim. Aplicarea schemelor la modul în care gândim a fost propusă de psihologul britanic Frederic Bartlett, în 1932, şi a fost pe larg adoptată şi adaptată.

Te-ai putea gândi la compartimentele unui suport de tacâmuri ca la o schemă pentru tacâmuri. E mai uşor să te descurci cu noua informaţie dacă poţi găsi un loc în care s-o potriveşti într-o schemă deja existentă. Când îţi iei o lingură nouă, ştii unde s-o pui. Dacă vrei o furculiţă, ştii unde s-o cauţi. Informaţia care nu se potriveşte unei scheme poate fi distorsionată, rapid uitată sau amintită greşit. Dacă e destul de importantă, am putea revizui schema, deşi în general schemele sunt rezistente la revizuiri. Dacă îţi dă cineva o linguriţă pentru îngheţată şi nu există niciun compartiment în suportul tău de tacâmuri pentru linguriţele pentru îngheţată, ai putea s-o clasifici drept lingură sau s-o ţii într-un alt loc, sau să decizi că n-ai nevoie de ea şi să o arunci.

Nu-i cum ai fi crezut

Puternica înclinaţie a minţii de a folosi scheme duce la distorsionarea informaţiei de către memorie. Ar putea fi distorsionată ca să se potrivească unei scheme prima oară când o întâlnim şi, ulterior, distorsionată mai mult pentru a se potrivi schemelor care se dezvoltă şi se schimbă în timp. Unul dintre modurile în care se manifestă distorsionarea este prejudecata. Presupunem că ai văzut două persoane luptându-se pe stradă, un tânăr cu capul acoperit de o glugă şi o femeie mai în vârstă. Femeia mai în vârstă ţinea în mână un cuţit. Ai putea foarte bine să relatezi, mai târziu,

că tânărul cu glugă era cel care avea cuțitul, pentru că ai crede că acesta a fost mai probabil scenariul. Bartlett a cercetat impactul schemelor asupra fidelității memoriei, spunând unui grup de studenți o poveste tradițională a indienilor americani, *Războiul spiritelor* (vezi caseta de pe pagina următoare), apoi le-a cerut să şi-o amintească şi s-o repovestească de mai multe ori, în decurs de un an. Cu toții au crezut că o repovesteau fidel, dar au făcut schimbări precum:

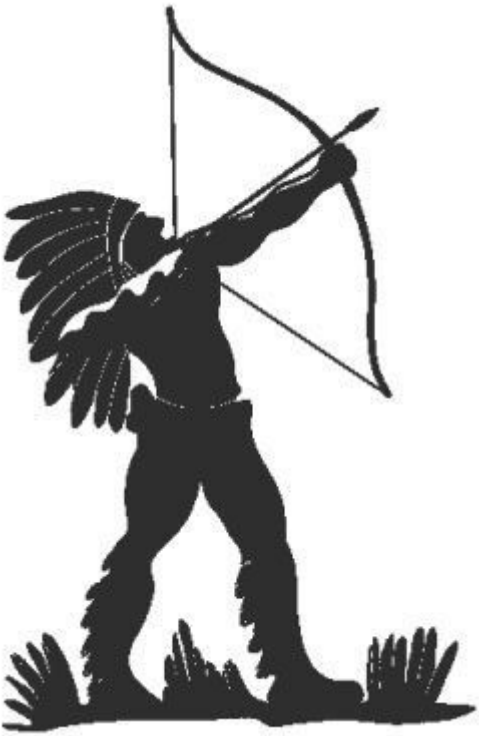
• au omis informațiile irelevante pentru ei
• au modificat detaliile, ordinea şi evidențierile pentru a se potrivi cu ceea ce li se părea lor important
• au judecat şi explicat în mod logic detaliile care li s-a părut că nu aveau niciun sens
• au schimbat conținutul şi stilul, pentru a fi mai în ton cu propriul fond cultural.

Schemele ne afectează şi amintirile despre situații şi locuri. În 1981, Brewer şi Treyens au cerut unui grup de treizeci de persoane să aştepte, separat, pentru treizeci şi cinci de secunde, într-o cameră despre care au spus că era biroul unui profesor universitar. Apoi le-au cerut să-şi aducă aminte ce se afla în birou. Cei mai mulți şi-au adus aminte lucrurile la care se aşteptau să existe acolo, precum biroul profesorului, dar au uitat de obiectele neaşteptate (precum cleştii). Unii şi-au adus aminte, eronat, de obiecte la care se aşteptau să existe într-un birou, dar care nu se aflaseră acolo, precum cărți şi stilouri. Obiectele neaşteptate bizare – inclusiv un craniu – au fost bine ținute minte.

RĂZBOIUL SPIRITELOR

Într-o noapte, doi tineri din Egulac s-au dus la râu ca s**ă** vâneze foci. Au auzit strig**ă**te de r**ă**zboi **şi** s-au gândit: „Poate c**ă** este un trib pornit la r**ă**zboi”. Au sc**ă**pat fugind pe mal **şi** ascunzându-se în spatele unui bu**ş**tean. Au auzit zgomotul vâslelor **şi** au v**ă**zut o canoe venind c**ă**tre ei. În canoe erau cinci oameni, care le-au zis: „Vrem s**ă** v**ă** lu**ă**m cu noi. Ne ducem în susul râului ca s**ă** ne r**ă**zboim cu oamenii de-acolo.” Unul dintre tineri a spus: „Eu n-am nicio s**ă**geat**ă**”. „S**ă**ge**ţ**i sunt în canoe”, i-au r**ă**spuns ei. „Eu

nu vin cu voi. Aş putea fi ucis. Rudele mele nu ştiu unde am plecat. Dar tu", a zis el, întorcându-se către celălalt, „te poţi duce cu ei." Aşadar unul dintre tineri a plecat, iar celălalt s-a întors acasă. Iar războinicii au vâslit în susul râului Kalama până la un orăşel de pe malul celălalt al acestuia. Oamenii de-acolo au venit la malul apei şi au început să se lupte şi mulţi au fost ucişi. Însă, deodată, tânărul l-a auzit pe unul dintre războinici spunând: „Repede, hai să mergem acasă, că indianul a fost rănit." Atunci, el s-a gândit: „Oh, sunt spirite". Nu se simţea rău, însă ei spuseseră că fusese lovit. Apoi canoele s-au întors, iar tânărul s-a dus acasă. Şi le-a spus tuturor: „Iată, am însoţit spiritele şi ne-am dus să luptăm. Ele au zis că am fost rănit şi eu nu m-am simţit deloc rău". Le-a povestit totul, apoi a tăcut. Când soarele s-a ridicat, el a căzut. Ceva negru i-a ieşit pe gură. Faţa i s-a schimonosit. Oamenii au sărit în picioare şi au plâns. Era mort.



Nu uita

Am putea uita lucruri din memoria pe termen lung dacă există o interferență cu alte informații similare întâlnite mai

devreme sau mai târziu. Această confuzie creşte odată cu volumul de informaţii mai degrabă decât cu trecerea timpului, cel puţin pe perioade relativ scurte. Nu este clar dacă informaţia este într-adevăr mutată din memoria pe termen lung sau se şterge, sau dacă noi nu mai putem pur şi simplu să avem acces la ea. E mai rapid să reînvăţăm ceva ce am uitat decât să învăţăm ceva complet nou, aşadar probabil informaţia este încă stocată, dar nu mai putem ajunge la ea fără să reînnoim o legătură spre ea.

Mult mai probabil ne vom aminti lucrurile dacă sunt cât de cât în acelaşi context în care erau prima oară când le-am întâlnit sau le-am învăţat. Aşadar, scufundătorii care memorează o listă de cuvinte sub apă şi le vor aminti mai degrabă sub apă decât pe uscat. Când oamenii se pregătesc în tehnicile de urgenţă, mult mai probabil şi le vor aminti într-o situaţie reală de urgenţă, dacă mai întâi le-au exersat într-o situaţie de urgenţă simulată.

Filmele cu reconstituirea crimelor adesea trezesc amintirile martorilor care sunt, astfel, capabili să furnizeze noi informații. Reconstituirea contextului ajută la reamintirea evenimentelor.

Poţi să te străduieşti mai mult

Dacă într-adevăr vrei să ții minte ceva – când repeți pentru un examen, de pildă – o să meargă mai bine dacă:

• Repeți materia – trecând prin ea de trei ori (cel puțin) o să te ajute s-o fixezi în memoria pe termen lung

• O dezvolți în detaliu, explicând-o ca să aibă înțeles pentru tine

• O potriveşti într-un context sau schemă, astfel încât să devină o parte din baza cunoştințelor tale

• Memorezi indicii care să te ajute să ți-o aminteşti, cum ar fi crearea unei scheme sau potrivirea cuvintelor într-o melodie.

CÂND UITAREA E BENEFICĂ

Sigmund Freud credea că o sursă de anxietate şi de stres pentru multă lume o reprezintă amintirile neplăcute reprimate din copilărie. După părerea lui, mintea intenţionat uită sau refulează trauma ca mecanism de apărare. Uitarea de tipul acesta avea consecinţele ei, totuşi. Ca să se vindece de anxietatea sau depresia pe care le provocau, pacienţii aveau nevoie de ajutorul unui psihoterapeut care să descopere şi să trateze amintirile refulate. Au existat unele dezacorduri în privinţa reînvierii traumelor trecute, dacă este benefică sau nocivă. De asemenea, unele

amintiri „descoperite” pot fi inventii, sugerate de procesul de analiză sau construite de schemele pacienţilor.

Capitolul 21
Vrei să răspunzi la câteva întrebări?

Tehnicile pe care oamenii le folosesc pentru a ne capta atenția sunt uşor de identificat, dacă ştii după ce să te uiți.

Mulți oameni încearcă să te convingă să faci lucruri pe care nu vrei, de fapt, să le faci. Ei trebuie să-şi dezvolte tehnici din ce în ce mai iscusite, în timp ce se întrec să-ți câştige atenția şi acordul. Deci cum funcționează persuasiunea. Poate fi ea periculoasă?

Ai avut vreun accident?

Cei mai mulți oameni sunt agasați de telefoanele insistente. Apelantul – care lucrează într-un centru de relații cu publicul undeva – nu te cunoaşte, ştie puține lucruri despre tine, dar trebuie să încerce să-ți stârnească interesul înainte ca tu să-i închizi. Dacă închizi imediat, au pierdut. Dar dacă te pot face să vorbeşti totuşi, înseamnă că au o şansă.

Ar putea începe prin a fi din cale-afară de politicoşi, întrebându-te dacă ai avut o zi plăcută. Dacă răspunzi la întrebare, faci o investiție în apel şi începi să construieşti o legătură cu ei. E mai greu să închizi telefonul cuiva căruia tocmai i-ai răspuns.

Ar putea începe printr-o poveste inventată, „Am auzit că cineva de la dumneavoastră a suferit un accident minor...” Nu-ți fie teamă că informația ta personală a fost răspândită, nici nu presupune că ei ar deține vreo informație oarecare. Agenții spun asta tuturor şi se nimereşte ca unii chiar să fi avut un accident. Faptul că ei „ştiu” ceva despre tine te face să te simți deja implicat – din nou, e mai puțin probabil să

pui receptorul în furcă. Şi dacă n-ai avut un accident, cu cât mai repede închizi telefonul, cu atât mai bine şi pentru ei, căci scuteşti un timp pe care l-ar putea folosi pentru a vinde soluția-accident altcuiva.

UN PICIOR PUS ÎN UŞĂ

O tehnică veche de când lumea a comercianţilor este „piciorul în uşă". E acelaşi principiu cu abordarea „Vreţi să mă ajutaţi cu un sondaj?" Numele i se trage de la vânzătorii ambulanţi, obişnuiţi prin deceniile 1950 şi 1960, care vindeau orice, de la enciclopedii până la aspiratoare. Se zice că ei blocau uşa cu piciorul când locatarul neinteresat încerca să le-o trântească în nas. Piciorul acela le oferea şansa să-şi pornească turuiala şi, odată ce se porneau, aveau o şansă de a vinde ceva.

De fiecare dată când te opreşti să vorbeşti cu un realizator de sondaje sau cu un colector de donaţii de caritate pe stradă, sau rămâi la telefon ascultând apelantul, sau accepţi o broşură, tocmai laşi pe cineva să pună un picior în uşă.

Ți-ar putea spune că fac un sondaj şi te roagă să-i ajuți câteva minute. Multora le place să fie de ajutor. Multora le place să răspundă la întrebări despre ei înşişi (de aceea completăm chestionare stupide din reviste şi online). De îndată ce ai acceptat să răspunzi la câteva întrebări, ai încurcat-o. Acum ai investit în tranzacție şi n-o să vrei să accepți pierderea timpului pe care l-ai investit.

Nu eşti amabil?

Oricât de neinteresat eşti de produsul pe care încearcă ei să ți-l vândă mai departe, tu le-ai arătat – lor şi, mai important, ție însuți – că eşti o persoană gata să ajuți. Ai o părere bună despre tine – ai ajutat această persoană să-şi facă treaba doar răspunzând la câteva întrebări. Acum te simți bine şi conectat cu persoana care te-a făcut să te simți bine cerându-ți o favoare, n-ai vrea să strici impresia asta întrerupând brusc interacțiunea. Acum vei dori, chiar dacă foarte puțin, să mergi până la capăt.

Cere puţin şi obţii mult

Mare parte din persuasiune profită de părerea pe care ne place s-o avem despre noi înşine. În 1976, Robert Cialdini şi David Schroeder au condus un studiu despre donațiile caritabile. Studenți lucrând în calitate de colectori de donații caritabile au mers din uşă în uşă, strângând bani pentru Societatea de Cancer Americană. Unii doar cereau o donație, dar alții adăugau că „şi un penny ar fi de ajutor”. Cercetătorii au descoperit că aceia care adăugau partea cu un penny au colectat mai mulți bani. Oamenii reacționau gândind astfel: „Nu pot să dau numai un penny”, aşa că dădeau mai mult. Să fie atât de zgârciți încât să dea numai un penny nu se potrivea cu părerea lor despre ei înşişi, de oameni buni şi generoşi. Îndemnând oamenii să se gândească: „Nu pot să dau numai un penny”, le sădeau ideea că vor da ceva – şi apoi rămânea doar o chestiune de cât de mult.

Captarea interesului

O altă tehnică este să stârneşti interesul oamenilor. În 1994, Santos, Leve şi Pratkanis i-au dat unei cercetătoare misiunea de a sta la un colț de stradă cerând trecătorilor ceva mărunțiş. Când a cerut mărunțiş, 44% dintre trecători i-au dat bani. Când a cerut o monedă de 25 de cenți, 64% dintre persoane i-au îndeplinit dorința, dar răspunsurile pozitive au crescut la 75% când a cerut o sumă ciudată,

precum şaptesprezece sau treizeci şi cinci de cenți. Pentru că era neobişnuită, cererea n-a declanşat o reacție automată – oamenii s-au oprit să se gândească şi, astfel, odată ce interesul le-a fost stârnit, au dat bani.

Nu atât de mult!

Tehnica opusă celei de a sugera că orice sumă, cât de mică, ar fi bine primită este de a cere o mare favoare şi apoi, când persoana refuză, să ceri una mai mică. Stratagema constă în a-i convinge că *într-adevăr* vrei favoarea mai mică.

Imaginează-ți că vrei ca o prietenă să-ți ia copilul de la şcoală, într-o zi. Dacă începi prin a o ruga să ia copilul la ea un weekend întreg, cât eşti tu plecată, foarte probabil va spune nu. Dar dacă apoi o întrebi dacă vrea doar să-l ia de la şcoală şi să ți-l aducă acasă, probabil va spune da. Când vedem pe cineva făcând o concesie, suntem înclinați să facem şi noi o concesie, la schimb. E uşor să manipulezi tendința asta ca să obții ce vrei.

Dacă te grăbeşti, poți să le faci pe amândouă odată. E bine cunoscut că, dacă îți formulezi cererea în aşa fel încât oamenii să aibă o ieşire mai uşoară, or s-o accepte. Aşadar, dacă spui: „Bănuiesc că n-ai timp ca să mă duci cu maşina până în oraş?”, răspunsul prestabilit este „Nu”. Dacă o să cuplezi ceea ce vrei cu adevărat la o cerere despre care nu te aştepți să fie acceptată, ai mari şanse să obții favoarea mai mică şi, poate, dacă eşti norocos, să obții şi favoarea mai mare. Cu „Bănuiesc că n-ai vrea să mă duci cu maşina până la Birmingham, dar ai putea, te rog, să mă duci până la gară, ca să iau trenul?” e mai probabil să obții drumul până în oraş.

Tehnica preţului iniţial subestimat

La promoții, ai crede că tehnica opusă scăderii prețului – creşterea prețului – ar fi un dezastru. Dar, surprinzător,

metoda funcționează. Este de regulă asociată vânzărilor de mașini. Te arăți interesat de o mașină, ți se spune prețul, te hotărăști s-o cumperi. Apoi încep să se strecoare în ofertă toate accesoriile, iar prețul urcă și urcă. Dar tot cumperi mașina. Și cu ofertele „ieftine”[3] de la companiile aeriene se întâmplă la fel. Ai comandat on-line biletele pe care le-ai vrut și deodată încep să apară tot soiul de suplimente și extraopțiuni, ridicând prețul. În ambele cazuri, dacă simțim că ne-am angajat să cumpărăm, continuăm.

Fructul interzis și reactanța

Uneori, nu vrem să convingem oamenii să facă sau să-și dorească vreun lucru, ci dorim să *nu* facă sau să *nu*-și dorească un lucru. Poate fi foarte greu, de vreme ce, de îndată ce pare interzis sau periculos, ni-l dorim. Nu ne plac restricțiile acțiunilor noastre și orice seamănă cu restricția poate produce reacția adversă – o reacție împotriva cererii sau recomandării.

[3] *Low cost* în original, în limba engleză. (*N. red.*)

Brad Bushman şi Angela Stack au studiat impactul avertismentelor şi al inscripțiilor informative asupra modului în care oamenii reacționează la programele de televiziune violente şi la mâncărurile bogate în grăsimi.

Există două reacții posibile, conflictuale, la etichetele de avertisment. Teoria „fructului stricat" sugerează că vom evita mâncărurile bogate în grăsimi, care sunt explicit etichetate ca dăunătoare pentru noi, în vreme ce teoria „fructului oprit" sugerează că ne dorim mai cu seamă ceea ce credem că n-ar trebui sau nu putem avea. Cercetătorii au investigat diferitele efecte ale produselor fără etichetă, cu etichetă informativă (care doar enumeră datele) şi cu etichetă de avertisment (care înfățişează datele şi subliniază riscurile). Au descoperit că, pentru indivizii cu reactanță mare, etichetele de avertisment erau atractive. Mult mai

probabil voiau să urmărească un program violent sau să mănânce o mâncare bogată în grăsimi dacă erau însoțite de avertismente decât dacă li se dădeau numai informațiile. O etichetă informativă are încredere în tine că îți vei folosi judecata, dar o etichetă de avertisment îți spune ce să faci, şi asta nu ne place.

Capitolul 22
Puterea corupe?

E uşor să presupui că vei fi un lider blajin, dacă nu ți se va da niciodată ocazia să dovedeşti contrariul.

O vedem întâmplându-se mereu şi mereu. Cineva pare onorabil când accede la înaltele funcții publice, dar după o scurtă perioadă de timp se comportă ca un tiran corupt. (Da, despre tine vorbeam, Robert Mugabe.)

Soldați aparent normali pornesc la război şi, în decurs de câteva săptămâni, împrăştie cu napalm peste săteni nevinovați, violează fete, ticsesc camerele de gazare sau torturează prizonieri irakieni. Oare sunt ei cele câteva mere putrede care strică tot butoiul, după cum spunea secretarul Apărării SUA, Donald Rumsfeld (despre Abu Ghraib)? Sau butoiul strică merele?

Recrutând deţinuţi

Când Phil Zimbardo a organizat un experiment la Universitatea Stanford, pentru a observa comportamentul oamenilor odată puşi în rolul de gardieni de închisoare sau deținuți, intenționa ca durata acestuia să fie de două săptămâni. Voia să afle cum pozițiile de autoritate sau de subordonare afectează comportamentul. După cum s-a exprimat el, dacă pui oameni buni într-o situație rea, ce vor face? În cele din urmă, a întrerupt experimentul după numai şase zile, căci efectele asupra subiecților săi deveniseră intolerabile.

Experimentul lui Zimbardo a avut loc în 1971, la zece ani după descoperirile îngrijorătoare ale lui Stanley Milgram despre obedienţă. Zimbardo a anunțat în presă că avea nevoie de voluntari pentru a participa la un experiment psihologic despre efectele vieții din închisoare. Din şaptezeci de voluntari, el a ales douăzeci şi patru, care au fost considerați perfect sănătoşi şi normali, fără risc de

deteriorare psihologică, şi i-a împărţit aleatoriu în rolurile de gardieni sau deţinuţi. Toţi participanţii erau studenţi de gen masculin din Statele Unite sau Canada.

Jocul – deţinuţii

Experimentul a început cu un scenariu realist de arestare. Poliţia (care coopera cu experimentatorii) a descins la casele „deţinuţilor" într-o duminică dimineaţa devreme, percheziţionându-i şi punându-le cătuşele, urcându-i în maşini de poliţie şi plecând cu ei, adesea sub privirile lungi ale vecinilor care au presupus că toată povestea era adevărată. A fost un debut cu stres puternic, care imita experienţa multor suspecţi reali cât mai bine posibil.

„Deţinuţii" au fost duşi la o secţie de poliţie adevărată, înregistraţi de ofiţeri de poliţie adevăraţi care purtau ochelari de soare şi apoi li s-au luat amprentele, au fost fotografiaţi, legaţi la ochi, duşi şi părăsiţi într-o celulă.

Poliţiştii şi gardienii au purtat ochelari de soare pentru ca suspecţii să nu-i vadă prea bine sau să poată avea contact vizual. Astfel, se intensifica sentimentul de izolare şi îi împiedica pe suspecţi să creeze orice legătură cu ei.

„Închisoarea" era un culoar adaptat în Departamentul de psihologie din campusul Universităţii Stanford. Uşile obişnuite de laborator fuseseră înlocuite cu uşi cu gratii, iar „curtea de exerciţii fizice" era culoarul închis. Nu existau ferestre cu lumină naturală şi niciun ceas. Deţinuţii erau escortaţi la şi de la toaletă, când era nevoie. Un dulap, poreclit „bulăul", strâmt cât să permită numai statul în picioare înăuntru, era disponibil pentru carceră. Avea doar 60 cm2. De cum sosea, fiecărui deţinut i se aducea la cunoştinţă gravitatea infracţiunii sale, era dezbrăcat, percheziţionat şi dat cu spray antipăduchi. Sună brutal, dar procedura a fost copiată după cea a unei închisori din Texas.

Fiecare deţinut a fost îmbrăcat într-un halat, cu numărul de deţinut cusut pe faţă şi pe spate. Nu i se permitea să poarte lenjerie. Amănuntul acesta n-a mai fost copiat din practica obişnuită a închisorilor de drept comun, dar a fost gândit să producă un nivel asemănător de umilire şi dezumanizare ca închisorile de rutină. Toţi deţinuţii purtau permanent un lanţ în jurul unei glezne. Din nou, cei mai mulţi deţinuţi americani nu erau înlănţuiţi la vremea aceea. În loc să aibă capul ras (ca deţinuţii adevăraţi), fiecare student trebuia să poarte un fes făcut dintr-un ciorap tăiat. Deţinuţilor li se spunea şi trebuia să-şi spună unul altuia numai după numărul de pe uniformă şi nu după numele lor. Dormeau câte trei în celulă – o încăpere goală, cu spaţiu doar pentru cele trei paturi.

Jocul – gardienii

Gardienii n-au primit nicio instrucție specială, ci li s-a spus să folosească orice metode li se păreau convenabile şi necesare pentru a menține ordinea în închisoare. Au fost preveniți se seriozitatea rolului lor şi de pericolele implicate. Gardienii purtau uniforme kaki identice şi ochelari de soare cu lentilă-oglindă. Aveau câte un fluier la gât şi „bulane" (bastoane de cauciuc) împrumutate de la polițişti. Nouă gardieni lucrau în schimburi, câte trei pe tură, supraveghind nouă deținuți, împărțiți în trei celule. Alți gardieni şi deținuți stăteau în aşteptare, în caz că ar fi fost nevoie de ei.

Jocul – viaţa în închisoare

În prima noapte, la ora 2:30 dimineața, deținuții au fost treziți de un fluier şi a trebuit să iasă din celule pentru o „numărătoare". Numărătorile s-au repetat regulat, după

aceea, zi şi noapte, ca un mijloc de a-i face pe gardieni să-şi impună autoritatea asupra deținuților. Gardienilor li s-a dat voie să-i pedepsească pe deținuți dacă nu se supuneau ordinelor sau regulilor. O pedeapsă comună era silirea deținuților să facă flotări. Zimbardo a notat că şi gardienii din lagărele de concentrare naziste îi obligau pe deținuți să facă asta. Unul dintre gardienii lui Zimbardo păşea pe spinarea deținutului când efectua flotările sau îi punea pe ceilalți deținuți să stea sau să calce pe spinarea tovarăşilor lor.

Răzmeriţa

În prima zi, deținuții au fost ascultători. În a doua zi, s-au răsculat. Şi-au rupt fesurile şi numerele de pe uniforme, s-

au baricadat în celulele lor şi i-au luat în râs pe gardieni. Gardienii au cerut ajutoare şi au folosit extinctoare de incendiu asupra deţinuţilor pentru a-i îndepărta de uşi. (Extinctoarele fuseseră achiziţionate pentru stingerea incendiilor şi nu pentru a fi folosite ca arme.) Gardienii au deschis uşile celulelor, i-au dezbrăcat complet pe deţinuţi şi l-au închis cu forţa pe lider în carceră. Pe ceilalţi deţinuţi i-au hărţuit.

Privilegiu versus pedeapsă

Echipa şi-a dat seama că nu putea continua să folosească nouă gardieni ca să controleze nouă deţinuţi, cum a fost nevoie ca să înăbuşe răscoala. Prin urmare, gardienii s-au sfătuit şi au hotărât să aplice mai degrabă metode psihologice de dominaţie decât fizice. Cei trei deţinuţi cel mai puţin amestecaţi în răzmeriţă au fost mutaţi într-o „celulă privilegiată", li s-au dat hainele înapoi şi li s-a servit mâncare specială în faţa celorlalţi deţinuţi, care n-au avut voie să mănânce deloc. Puţin mai târziu, unii dintre deţinuţii „buni" au fost înlocuiţi cu alţii „răi", fără explicaţii. Scopul era să spargă solidaritatea dintre deţinuţi – dezbină şi stăpâneşte, cu alte cuvinte. A mers. Deţinuţii n-au mai avut încredere unii în alţii, bănuind că unii dintre deţinuţii „răi" schimbaţi serviseră ca informatori. Tehnici asemănătoare, adesea făcând uz de tensiunile rasiale, au fost folosite în închisorile reale americane, potrivit consilierilor foşti deţinuţi, angajaţi de experimentatori pentru sfaturi.

Pe lângă faptul că au destrămat solidaritatea dintre deținuți, reacția la rebeliune a consolidat solidaritatea între gardieni, care acum priveau deținuții ca pe o amenințare la adresa lor înşişi ca grup. Au început să se poarte cu deținuții mai dur, refuzându-le vizitele la toalete, apoi nepermițându-le să-şi golească gălețile de dejecții pe care îi siliseră să le folosească şi restricționându-le accesul la țigări, ceea ce i-a chinuit pe fumătorii înrăiți.

Capitularea

La numai treizeci şi şase de ore de la începerea experimentului, unul dintre prizonieri a început să cedeze nervos. Se purta irațional, plângea necontrolat şi a izbucnit într-o criză de furie. Consilierul închisorii l-a criticat pe deținut ca fiind slab şi i-a explicat tipurile de abuz la care s-ar fi putut aştepta dacă ar fi fost un deținut adevărat. I s-a oferit şansa tratamentului indulgent, dacă, în schimb, devenea informator. A mai durat puțin, şi s-a comportat

încă şi mai irațional, până când experimentatorii şi-au dat seama că omul era sincer tulburat şi a fost scos din experiment. Experimentatorii au fost, mai târziu, şocați să realizeze că propria lor gândire devenise acordată la situația închisorii – presupuseseră că participantul încercase să-i păcălească şi nu recunoscuseră suferința autentică.

TOŢI ÎMPREUNĂ ACUM...

Când părinţii au fost admişi să-şi viziteze fiii, au intrat imediat în rolul adulţilor obedienţi din clasa mijlocie, făcând plângeri oficiale pentru tratamentul copiilor lor, dar purtându-se cu respect faţă de figurile autorităţii. Ştiau că era un experiment şi, cu toate că ei personal nu fuseseră de acord să participe, au jucat rolul pe care situaţia li-l distribuise.

Nu numai deținuții începuseră să cedeze ori numai subiecții experimentului. Şi experimentatorii pierduseră din vedere cine erau de fapt şi alunecaseră cu totul în rolul de guvernatori ai închisorii. Când au început zvonurile despre o evadare în masă, experimentatorii ar fi trebuit s-o privească plini de interes, notând tiparele de comportament. În loc de asta, s-au consultat cu experți ai securității închisorilor şi au pus la cale un plan ca s-o zădărnicească. Atunci când Zimbardo a întrebat la poliția locală dacă şi-ar fi putut muta deținuții în celule de arest adevărate pentru noaptea în care plănuiseră să evadeze, polițiştii au refuzat. El s-a înfuriat pentru lipsa lor de cooperare.

I-a legat pe prizonieri unul de altul, le-a pus nişte saci peste capete şi i-a mutat într-o altă zonă, apoi a stat în închisoarea goală, el însuşi, aşteptând să se confrunte cu cei care urmau să-i elibereze „deținuții". Un coleg psiholog a trecut pe acolo şi l-a văzut. S-a interesat de experiment, apoi l-a întrebat care era variabila independentă. Zimbardo şi-a ieşit din fire – avea treburi mai importante de făcut. Abia mult mai târziu şi-a dat seama că experimentul îl absorbise şi pe el.

După cum s-a dovedit, evadarea fusese un simplu zvon. Frustrați de pierderea de vreme şi de umilirea lor, gardienii

i-au chinuit şi i-au pedepsit pe deţinuţi drept răzbunare (răzbunare pentru că nu încercaseră să evadeze!). I-au pus să-şi cureţe toaletele cu mâinile goale, să execute acte umilitoare, inclusiv simularea sodomiei, şi să efectueze exerciţii fizice extenuante.

„M-am înfuriat foarte tare pe el. Eu aveam de rezolvat aici o evadare din închisoare. Erau în joc siguranţa oamenilor mei şi stabilitatea închisorii mele şi deodată m-am trezit cu acest netot decadent, universitar, liberal şi milos, preocupat de variabila independentă! Abia mult mai târziu mi-am dat seama cât de adânc cufundat în rolul meu eram în momentul acela – încât gândeam mai degrabă ca un guvernator de închisoare decât ca un psiholog cercetător."

Phil Zimbardo, psiholog experimentator

Renunţarea la joc

Zimbardo a organizat audieri pentru eliberarea condiţionată a deţinuţilor care credeau că ar fi eligibili pentru eliberare. S-au întâmplat două lucruri remarcabile. Consilierul fost deţinut care interpreta rolul de preşedinte al comisiei de evaluare s-a purtat – spre cinstea lui – exact ca acela care îi refuzase lui cererea de eliberare condiţionată timp de şaisprezece ani. Iar deţinuţii, când au fost întrebaţi dacă ar renunţa la banii pe care îi câştigaseră până atunci în experiment în schimbul eliberării condiţionate, majoritatea au răspuns „da" – însă apoi s-au întors, docili, la celulele lor, în timp ce apelurile lor pentru eliberare urmau să fie analizate. Oricare dintre ei ar fi putut să aleagă să iasă imediat din experiment (renunţând la retribuţie), dar s-au purtat ca adevăraţii deţinuţi. Pur şi simplu nu le-a trecut prin minte să părăsească experimentul.

Experimentul a luat sfârşit când o psiholoagă a vizitat locul experimentului şi – singura dintre cei cincizeci de vizitatori externi – s-a declarat îngrozită de felul în care fuseseră trataţi tinerii. Zimbardo şi-a dat seama că ea avea dreptate şi a oprit experimentul. Nu durase decât şase zile din cele paisprezece programate. Mai târziu, Zimbardo a

spus că ar fi trebuit să-l oprească mai devreme, după a doua disfuncție, dar până şi experimentatorii fuseseră absorbiți şi luați în stăpânire de rolurile lor ca oficiali ai închisorii. Înfricoşătoare chestiune.

Mere stricate sau butoaie stricate?

Zimbardo a notat că, la sfârşitul perioadei, existau trei tipuri de gardieni:

• Gardieni duri, dar corecți, care tratau deținuții potrivit regulilor

• Gardieni „băieți buni”, care le făceau mici favoruri deținuților şi nu-i pedepseau niciodată

• Gardieni „băieți răi”, care erau răzbunători, sadici şi inventivi în metodele de umilire şi pedeapsă pe care le născoceau. Păreau să se desfete cu puterea pe care o aveau asupra deținuților şi se foloseau de ea cu fiecare prilej. Camerele ascunse i-au dezvăluit abuzând deținuții în timpul nopții, fără niciun motiv, când credeau că sunt neobservați.

Zimbardo n-a găsit nimic în profilurile „băieților buni” sau ale „băieților răi” după care să fi putut prezice din care tabără aveau să facă parte. Deținuții, de asemenea, s-au

împărțit în grupuri. Unii erau foarte docili, ținându-se departe de necazuri şi supunându-se instantaneu. Alții au încercat să lupte. În cazul lor au existat mai multe indicii în profilurile lor despre cum aveau să se comporte. Cei obişnuiți cu o viață mai disciplinată au fost mai capabili să țină piept presiunii de a fi deținut şi au rezistat mai mult decât ceilalți. Unul a dezvoltat o erupție psihosomatică pe corp când apelul său pentru eliberare condiționată a fost refuzat. Patru au făcut o cădere nervoasă. Dinamica de grup dintre deținuți s-a ruinat complet.

O prefigurare a faptelor de la Abu Ghraib

Zimbardo a notat asemănări între experimentul său şi abuzul prizonierilor din închisoarea militară americană de la Abu Ghraib, din Irak. Într-adevăr, unele dintre asemănări sunt chiar şocante – dezbrăcatul prizonierilor, ținutul lor în picioare cu capetele acoperite de saci, obligarea lor de a mima acte sexuale umilitoare au fost tactici folosite atât la Stanford, cât şi la Abu Ghraib. Abuzurile de la Abu Ghraib au fost puse pe seama „câtorva mere stricate", dar Zimbardo a obiectat că nu era un caz în care merele stricate compromiteau butoiul, ci că probabil butoaiele stricate compromiseseră merele. Situațiile în care îi punem pe oameni îi pot determina sau le permit să facă lucruri rele.

„Nu-l privesc ca pe un experiment sau o simulare, doar pentru că a fost o închisoare condusă de psihologi, în loc să fie condusă de stat. Începusem să simt că acea identitate, persoana mea care hotărâse să se ducă la închisoare, era departe de mine – era atât de departe, încât în cele din urmă nu mai eram eu acela, eu eram 416. Eu chiar eram numărul meu."

„Deținutul numărul 416", un voluntar
din Experimentul Închisoarea Stanford

La mulți ani după experiment, Zimbardo a depus mărturie ca expert la procesul gardienilor de la Abu Ghraib. Bineînțeles, gardienii de la Abu Ghraib chiar fuseseră sub stres – fuseseră într-o situație de conflict, având de-a face cu oameni despre care credeau că voiau să-i omoare. Însă

„gardienii” de la Stanford n-avuseseră astfel de scuză. Când experimentul a fost suspendat, deținuții au fost – nesurprinzător – încântați. Mulți dintre gardieni totuşi au fost dezamăgiți. Nici măcar dintre gardienii „băieți buni” n-a fost vreunul care să fi obiectat la modul în care erau tratați deținuții. Nimeni, cu excepția vizitatoarei psiholog, nu-şi exprimase dezacordul în numele deținuților (Zimbardo s-a căsătorit cu ea).

Puterea răului?

Experimentul n-ar mai fi permis astăzi. N-ar mai trece de o comisie de etică. A existat pericolul de vătămare serioasă, atât a deținuților, cât şi a gardienilor – şi, cum a reieşit, şi a experimentatorilor, care au devenit atât de prinşi în propriul experiment, încât au pierdut din vedere caracterul lui fictiv.

S-ar părea că este asemănător experimentului Milgram, dar există diferențe semnificative şi înfiorătoare. Experimentul lui Milgram a testat dacă oamenii s-ar supune altora şi ar pricinui răul – dacă am mai putea fi trecuți pe lista cruzimii, când există o figură a autorității care îşi asumă responsabilitatea pentru rezultate. Este destul de rău că oamenii sunt gata să aplice şocuri electrice aproape fatale semenilor nevinovați numai pentru că aşa li s-a spus să facă.

„Dacă măcar ar fi oameni răi undeva, comiţând insidios fapte rele, şi ar fi nevoie doar să-i separi de noi, restul, şi să-i distrugi. Însă linia ce separă binele de rău trece prin inima fiecărei fiinţe umane."

Alexandr Soljeniţîn, *Arhipelagul Gulag*, 1973

Dar Experimentul Închisorii de la Stanford a fost încă şi mai îngrijorător. Zimbardo a folosit cuvântul „rău" pentru a

descrie ce ar putea oamenii să-şi facă unii altora. Titlul cărții lui despre experiment este fără compromisuri: *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil* (*Efectul Lucifer: Înțelegând cum oamenii buni devin răi*). Experimentul a descoperit un aspect întunecat al naturii umane – grabnicul consimțământ de a le face rău altora fără niciun motiv, chiar căutând căi suplimentare de a-i domina şi a-i răni, numai pentru că o poziție de putere îți îngăduie asta.

Nu te ştie nimeni

Una dintre concluziile lui Zimbardo a fost că indivizii depersonalizați şi care îşi ascund identitatea decad mai uşor şi mai probabil în supunere patologică sau cruzime ticăloasă:

„Când oamenii se simt anonimi într-o situație, cum ar fi când nimeni nu cunoaşte adevărata lor identitate (şi, astfel, nimănui probabil nu-i pasă), pot fi determinați mult mai uşor să se comporte în moduri antisociale."

Aruncatul de nade[4] în rețelele de socializare, unde oamenii se pot ascunde în spatele unui nume de utilizator anonim şi nu trebuie să se confrunte cu victimele pe care le abuzează este rezultatul aceluiaşi efect.

Dezindividualizarea merge în ambele direcții. Deținuții, dezbrăcați sau îmbrăcați în uniforme, cu capetele rase sau ascunse, nu mai sunt indivizi umani cu care să empatizăm. Oamenii sunt uşor de convins că sunt diferiți, lipsiți de valoare, nemeritând un tratament decent. Dacă asta se poate întâmpla chiar printre studenții americani de colegiu într-o perioadă de treizeci şi şase de ore, cât de mult mai

[4] *Trolling* în limba engleză, în original, reprezentând postarea de material incitant sau irelevant în rețelele de socializare (pe forumuri online) pentru a provoca răspunsuri. (*N. red.*)

probabil este să se întâmple într-un război sau altă situație stresantă?

La fel cum gardienii sunt protejați de dezindividualizarea lor, de ochelarii lor cu lentile-oglindă şi de uniforme care le maschează identitatea personală, şi deținuții sunt făcuți vulnerabili de a lor. Zimbardo a spus că în aceste situații trecutul şi prezentul dispar şi numai gratificația de moment contează. Oamenii fac lucruri fără să se gândească la consecințe sau la motive. Şi nimeni nu poate spune că el sau ea n-ar face-o. De aceea este atât de înfricoşător.

„Orice faptă pe care a comis-o vreodată o fiinţă umană, oricât de oribilă, este posibilă pentru oricare dintre noi – în circumstanţele potrivite. Că ştim asta nu scuză răul, ci îl democratizează; împarte vina pentru el între actorii de rând, în loc să să-l declare domeniul anormalilor şi al despoţilor – vina Lor, nu a Noastră. Principala lecţie din Experimentul Închisorii de la Stanford este aceea că situaţiile ne pot determina să ne comportăm în moduri pe care nu le-am putea prezice, nu le-am crede posibile, dinainte."

Phil Zimbardo

Capitolul 23
De ce nu faci ce-ai început?

Există altceva de care ar trebui să te ocupi în loc de a citi cartea aceasta în clipa asta?

Procrastinare. Cu toții o facem. Există o treabă de făcut, dar pur şi simplu nu putem sau nu vrem să ne apucăm de ea. Nu-i obligatoriu să fie o sarcină plictisitoare sau neplăcută – tot ni se poate părea aproape imposibil să încetăm să mai pierdem vremea şi să trecem pur şi simplu la treabă, sfârşind munca sau lucrarea care e atât de importantă sau

urgentă. De ce ne facem sistematic viața grea amânând treburile?

ACTIVITATEA DE SUBSTITUT

Să faci altceva în loc de lucrul pe care vrei s**ă**-l faci sau pe care ar trebui s**ă**-l faci se nume**ş**te „activitate de substitut". Nu numai oamenii recurg la asta. Animalele se angajeaz**ă** în activit**ăţ**i de substitut când nu pot alege între dou**ă** ac**ţ**iuni sau când o ac**ţ**iune pentru care sunt puternic motivate s-o execute le este blocat**ă**. Unele p**ăs**ări ciugulesc aiurea iarba, când sunt confruntate cu un adversar: nu se pot hot**ă**rî dac**ă** s**ă** lupte sau s**ă** fug**ă ş**i, în loc de asta, fac ceva cu totul inutil în situa**ţ**ia respectiv**ă**. Uneori, noi ne scărpin**ă**m în cap când încerc**ă**m s**ă** facem o alegere – aceasta este o activitate de substitut. Unii oameni î**ş**i meteci**ă** sau î**ş**i r**ă**sucesc pe deget o **ş**uvi**ţă** de p**ă**r, sau se joac**ă** în ne**ş**tire cu pixul când sunt sub presiune sau când se lupt**ă** cu o decizie sau o problem**ă**. Acestea sunt activit**ăţ**i de substitut.

„[Procrastinarea înseamn**ă**] s**ă** întârzii voluntar cursul pl**ă**nuit al ac**ţ**iunii în pofida faptului c**ă** te a**ş**tep**ţ**i s**ă-ţ**i fie mai greu din cauza întârzierii."

Piers Steel, Universitatea din Calgary

Uneori procrastinăm până când abia de mai avem timp să încheiem sarcina şi apoi lucrăm mai bine sub presiunea pe care am creat-o. Alteori, avem cu adevărat nevoie de odihnă

sau de o pauză, în care creierul nostru să lucreze, în subconştient, la o problemă.

E vorba despre a face un lucru bine?

O concepție greşită obişnuită este aceea că procrastinarea ar fi produsul perfecționismului – că amânăm să începem ceva pentru că ne temem că n-o să-l facem destul de bine. De fapt, aceasta înseamnă că întârziem sau evităm dezamăgirea sau frustrarea sabotând sarcina. E mai uşor, în termeni de imaginea ta personală, să simți că ai fi putut face bine dacă ai fi încercat decât să accepți că te-ai străduit cât ai putut şi pur şi simplu nu te-ai ridicat la înălțimea aşteptărilor. Bineînțeles, sabotarea sarcinii înseamnă, totodată, sabotarea oricărei posibilități de a reuşi. Dar studiile sugerează că, de fapt, n-are *nicio* legătură cu perfecționismul şi, mai mult, perfecționiştii procrastinează mai puțin decât nonperfecționiştii.

În schimb, procrastinarea este într-o strânsă corelație cu conştiința şi, în mod curios, cu a fi mai degrabă o pasăre de noapte decât o ciocârlie. Procrastinatorii sunt mai puțin concentrați asupra viitorului şi au concepții fataliste şi pesimiste chiar şi despre prezent. E ca şi când ar crede că n-are niciun rost să se apuce de treabă şi să facă diverse lucruri, pentru că oricum n-o să iasă bine.

Factorul stării de bine

Toate acestea sună profund pesimist. Dar procrastinarea ne oferă un oarecare beneficiu pentru a compensa pierderea pe termen lung. Ne oferă un entuziasm imediat – ne simțim bine pentru că nu facem sarcina pe care nu ne simțim atraşi s-o facem. E puțin mai complicat decât sună.

Cei mai mulți dintre noi, cu o doză de voință mai puțin decât optimă, preferă gratificarea imediată decât una de mai târziu, chiar dacă gratificarea imediată este de categorie inferioară. Este principiul „vrabia din mână face mai mult decât cioara de pe gard”. Dacă ar trebui să-ți speli maşina, să scrii un raport sau să scapi de făcut cumpărături, e mai uşor să întârzii treaba în favoarea uitatului la televizor sau navigatului pe internet. Probabil o să-ți promiți că o să faci sarcina plictisitoare peste o oră sau mâine. Astfel, pe moment te simți mai bine, pentru că faci ceva ce te atrage mai mult şi, de asemenea, te simți bine pentru că ai plănuit să faci şi sarcina plictisitoare. Poți să-ți închipui un viitor în

care sarcina e terminată, pentru că ai s-o faci la timpul pe care l-ai stabilit tu. Mai mult, stăm foarte prost la ceea ce psihologii numesc „prognoza afectivă” – să ne imaginăm cum ne vom simți la un moment dat. Aşadar, dacă ți-ai pus în minte să îți scrii raportul mâine, o să te simți mai fericit pentru că nu trebuie să-l faci acum şi anticipezi că o te simți la fel de fericit în privința planului tău şi mâine, când chiar va trebui să faci sarcina. Din păcate, n-o să fie aşa.

CINE SE CULCĂ DEVREME...

„Culcatul devreme şi trezitul devreme fac omul sănătos, bogat şi înţelept.”

Această zicere străveche s-a confirmat de către cercetări, care au dovedit că oamenii care se culcă devreme şi se trezesc devreme (ciocârlii) sunt mai puţin înclinaţi la procrastinare. Drept rezultat, fac mai multe lucruri şi, de asemenea, ar putea fi şi mai bogaţi, dar cu siguranţă sunt mai înţelepţi în ceea ce priveşte modul în care-şi folosesc timpul. Probabil vor avea şi o mai bună sănătate mentală, căci procrastinatorii experimentează un nivel mai mare de stres şi de anxietate generală decât ceilalţi.

De dragul fiorilor

Unii în mod regulat lasă sarcinile pe mai târziu, până când abia de mai reuşesc să le termine la timp. Oare pentru că le place valul de adrenalină care vine din stresul de a se strădui să respecte termenul de finalizare iminent? Dr. Joseph Ferrari de la Universitatea DePaul, Chicago, Illinois,

a descoperit că procrastinatorii au două tendințe: fie întârzie o sarcină pentru că pur şi simplu nu vor s-o facă, adică recurg la comportamentul obişnuit de evitare, fie întârzie sarcina pentru că sunt sincer convinşi că lucrează mai bine sub presiune şi aşteaptă până în momentul în care sarcina chiar trebuie pornită, dacă vor s-o mai termine vreodată. Concluzia lui a fost că a doua categorie căuta emoția stresului sub care se puneau singuri. Însă studiile din ultima vreme au sugerat că nu acesta este *adevăratul* motiv pentru procrastinare – ci doar justificarea lui.

NICI MĂCAR ÎNCEPUTĂ

Procrastination trought the ages: A definitive history (Procrastinarea de-a lungul timpului: O istorie definitivă), lucrare considerată a fi fost scrisă de Paul Ringenbach în 1971, n-a fost niciodată publicată. De fapt, n-a fost niciodată nici măcar începută – întregul proiect a fost o glumă: o carte despre procrastinare pe care el nu s-a ostenit s-o scrie – însă a sfârşit citată în câteva referinţe şi bibliografii!

Cercetările lui Kyle Simpson de la Universitatea Carleton, Ottawa, Canada, au arătat că nu există nicio corelație între oamenii dornici de senzații tari și recursul la procrastinare. În schimb, se pare că oamenii cred, sau așa spun ei, că procrastinează pentru că lucrează mai bine sub presiune sau pentru că le place viteza, însă de fapt asta e doar o scuză în ochii lor pentru lipsa de acțiune. Puțini oameni, când fac o treabă în ultimul minut, mai sunt bucuroși că s-au apucat de ea atât de târziu. Mulți regretă întârzierea, spunând că ar fi făcut o treabă mai bună dacă ar fi avut mai mult timp sau că sunt chiar interesați de sarcină și le pare rău că n-au mai mult timp să se bucure cum trebuie de ea.

OPUSUL PROCRASTINĂRII

Procrastinatorii nu pot porni o treabă și, când o încep totuși, sunt adesea dezinteresați și o fac fără tragere de inimă. Reacția opusă este să simți „fluxul" sau să fii „imersat". „Fluxul", după cum a fost definit de psihologul

de origine ungară Mihaly Csikszentmihalyi, „înseamnă să fii complet angrenat într-o activitate de dragul ei. Eul trece pe plan secund. Timpul zboară. Fiecare acţiune, mişcare şi gând urmează inevitabil celei de dinainte, ca atunci când cânţi jazz. Întreaga ta fiinţă este absorbită şi îţi foloseşti abilităţile la maximum."

Creierul tău e de vină

S-a stabilit că o tendinţă la procrastinare e legată de deteriorarea sau activarea scăzută a cortexului prefrontal. Această arie a creierului joacă un rol important în planificare, în controlul impulsului şi în filtrarea stimulilor perturbatori din alte părţi ale creierului.

Cei mai mulţi dintre noi totuşi nu au un cortex prefrontal deteriorat sau cu activitate scăzută, aşa că nu putem folosi asta drept scuză. Cei mai mulţi dintre noi sunt „termen scurt"-işti şi vor amâna o sarcină solicitantă, plicticoasă sau lungă pentru a face altceva imediat satisfăcător – chiar dacă aceasta din urmă are mai puţină sau deloc valoare pe termen lung. Cei mai mulţi dintre noi procrastinează pentru

că sunt leneşi, le lipseşte voința şi sunt nemotivați. E greu să recunoşti asta pur şi simplu – şi, dacă o recunoaştem, am putea şi simți că într-adevăr ar trebui să ne ocupăm de problemă. Şi chiar n-avem chef să ne dăm osteneala.

Capitolul 24
Cui îi pasă că ai pierdut licitaţia pe eBay?

Creierul nostru are stratageme ca să ne facă să vrem ceea ce obținem, chiar dacă nu obținem ceea ce vrem.

Imaginează-ți că urmăreşti un eveniment sportiv internațional major, esențial pentru echipa ta națională. Atunci, un jucător din echipa adversă execută o figură cu adevărat excelentă. Aplauzi. Dar, stai puțin... vrei ca el să piardă. Nu – cum să vrei să piardă, când e atât de bun? Întotdeauna ai râs de snobii mâncărurilor care frecventează

restaurantele cu prețuri ridicol de piperate. Dar, la un moment dat, cineva te invită la masă la cel mai apropiat local premiat cu stele Michelin. E împotriva principiilor tale, dar ți-ar plăcea mult să mergi, doar să încerci, numai o dată... Dacă ai trecut prin ceva asemănător cu acestea, ştii ce înseamnă disonanța cognitivă, descrisă de Leon Festinger în anii '50.

„Dacă o persoană este convinsă să facă sau să spună ceva împotriva părerii sale personale, va exista tendinţa din partea ei să-şi schimbe această părere, punând-o în concordanţă cu ceea ce a făcut sau a spus."

Leon Festinger şi James M. Carlsmith,
Universitatea Stanford, California

Convingerea unei persoane că ar trebui să aibă grijă de mediu s-ar putea să fie în conflict cu dorința sa de a avea o maşină mare consumatoare de combustibil. Aşadar, fie n-o să mai cumpere maşina, fie o să-şi salveze conştiința folosind, câteodată, transportul în comun, fie o să încerce un raționament logic pentru a se convinge că maşina nu e chiar aşa o mare amenințare pentru mediu cum credea înainte.

Experimentul „sarcina plictisitoare"

În 1959, Leon Festinger şi James Carlsmith au condus un experiment despre cum oamenii se luptă să rezolve conflictul dintre acțiunile şi credințele lor. Au recrutat câțiva

studenți pentru a efectua o sarcină, spunându-le că era o parte dintr-un experiment despre „măsurarea performanței”. Studenților li s-a spus că două grupuri de persoane efectuau experimentul şi că unul dintre grupuri a fost instruit dinainte, pentru a le crea aşteptări specifice de la sarcină. O minciună, căci adevăratul experiment se desfăşura după etapa cu sarcina.

Sarcina a fost plicticoasă. Pentru o jumătate de oră, studenții au trebuit să învârtă nişte mosoare într-o cutie. Apoi au avut de petrecut încă o jumătate de oră mutând cârlige de lemn pe o tablă. La sfârşit, experimentatorul i-a mulțumit fiecărui student în parte spunându-le că mulți găsiseră sarcina interesantă.

Imediat după aceea, experimentatorul se întorcea. Prefăcându-se stingherit şi încurcat, îi spunea studentului că persoana care instruia următorul lot de studenți nu sosise şi îl ruga să rămână în cameră. Tot ce trebuia să facă era să-i comunice următorului voluntar că sarcina era chiar interesantă. Unii dintre participanți erau plătiți cu un dolar ca să facă asta; alții erau plătiți cu douăzeci. După aceea, experimentatorul spunea din nou că mulți oameni găsiseră sarcina interesantă şi că spera că şi studentului îi plăcuse.

A fost într-adevăr plictisitor?

A urmat un interviu despre experiment. Una dintre întrebările pe care le-a pus intervievatorul a fost cât de plăcută fusese sarcina. Țineți minte, sarcina fusese într-adevăr foarte, foarte plictisitoare – dar atât experimentatorul, cât şi studenții înşişi au spus că fusese distractivă. Lucrul cel mai interesant totuşi a fost că studenții plătiți cu un dolar ca să mintă despre sarcină au cotat-o ca mult mai interesantă decât cei care fuseseră plătiți cu douăzeci de dolari ca să se arate entuziasmați.

„Omul nu este un animal raţional, ci unul care face raţionamente.”

Leon Festinger

Festinger şi Carlsmith au explicat acest rezultat în termeni de disonanță cognitivă. Studenții care fuseseră plătiți cu douăzeci de dolari au simțit că primiseră destul pentru a minți. Fuseseră potrivit recompensați pentru că se compromiseseră şi vedeau asta ca pe un târg cinstit. Dar studenții care nu primiseră decât un dolar nu au avut aceeaşi consolare. Ei trebuiau fie să recunoască, în sinea lor, că mințiseră pentru o răsplată nesemnificativă, fie să îşi schimbe aprecierea față de sarcină. Li s-a părut preferabil să admită că se înşelaseră în părerea lor față de sarcină – nu fusese *chiar atât* de plictisitoare, la urma urmelor. În esență, aveau nevoie de o cale de a-şi salva demnitatea şi calea aleasă a fost să îşi revizuiască opinia originală.

Intră în club

Este bine ştiut: cu cât accesul într-un club e mai dificil, cu atât mai prețuit este statutul de membru. Chiar dacă, de fapt, clubul este mediocru şi cu siguranță nu oferă facilități mai bune decât multe altele, ne justificăm în ochii noştri efortul pe care a trebuit să-l depunem, convingându-ne că e fantastic. În 1956, Elliot Aronson şi Judson Mills au cerut participanților să îndeplinească fie o sarcină umilitoare, fie una semistingheritoare de a se alătura unei discuții în grup despre sex. Grupul s-a dovedit a fi foarte plicticos (o discuție despre comportamentul sexual la animale), dar acei membri care au ales inițiativa mai grea s-au bucurat totuşi de ea. A fost nevoie să se autoconvingă că efortul lor meritase.

CLUBURI EXCLUSIVISTE PENTRU PORUMBEI?

Au fost şi alte explicații ale acestui rezultat, inclusiv că nivelul de contrast dintre efort şi răsplată influențează nivelul de satisfacție al participanților. Această interpretare este întărită de un studiu prezentat în 2007, care a demonstrat că porumbeii se comportă în acelaşi fel. Dacă trebuie să depună mai multe eforturi printr-un anumit mijloc ca să obțină hrana, decât prin altul, preferă metoda mai dificilă. Fie porumbeii experimentează disonanța cognitivă, fie contrastul răsplată/efort este un factor motivant.

Se spune că Grucho Marx a trimis o telegramă la Friar's Club, din Beverly Hills, în care scria: „VĂ ROG SĂ ACCEPTAȚI DEMISIA MEA. NU VREAU SĂ FIU MEMBRUL NICIUNUI CLUB CARE ACCEPTĂ OAMENI CA MINE". Gluma este despre disonanța cognitivă. El voia să se alăture unui club exclusivist, dar avea o stimă de sine scăzută. Dacă avea să fie acceptat printre membri, atunci clubul nu putea fi atât de exclusivist cum crezuse el, prin urmare nu voia să-i fie membru.

Bea-ţi berea şi mănâncă-ţi gogoşile

Puțini dintre noi trebuie să mintă despre cât de plicticoasă este o sarcină (dacă nu, probabil ne petrecem viețile conducând interviuri de recrutare), dar sunt destule ocazii pentru disonanța cognitivă în viața de fiecare zi. Am putea decide să slăbim sau să mâncăm sănătos, însă tot mai cumpărăm gogoşi de la supermarket. Am putea să luăm

hotărârea să nu mai bem atât de mult, după care să ne cumpărăm încă o sticlă de vin. Aceasta este disonanța dintre credințe şi comportamente. Am putea avea şi comportamente disonante – cumpărând un aparat de sport pentru exersat vâslitul şi, în acelaşi timp, nişte gogoşi, de exemplu.

Jucării amuzante şi jucării de aruncat

Aparent, nu numai adulții au nevoie de a inventa justificări pentru a-şi explica propriul comportament. Carlsmith a realizat un alt studiu, de data aceasta în 1963, împreună cu Elliot Aronson, investigând disonanța cognitivă la copiii mici. În fiecare experiment, un copil era lăsat într-o cameră cu o mulțime de jucării, dintre care una era cu totul deosebită. Copilului i se spunea că se poate juca oricât cu oricare dintre celelalte jucării, dar că va fi pedepsit dacă se va atinge de cea specială. Jumătate dintre copii au fost amenințați cu o pedeapsă serioasă, iar jumătate, cu o

pedeapsă moderată. Niciunul dintre copii nu s-a jucat cu jucăria specială.

După aceea, tuturor copiilor li s-a dat voie să se joace cu oricare jucărie, fără nicio interdicție. Copiii care fuseseră amenințați cu o pedeapsă moderată au fost cel mai puțin înclinați să se joace cu jucăria foarte specială, dintre toți ceilalți copii. Carlsmith şi Aronson au explicat faptul spunând că aceşti copii îşi oferiseră o explicație rațională pentru reacția lor de abținere în fața amenințării moderate şi o făcuseră convingându-se că jucăria nu era deosebit de interesantă, oricum. Drept rezultat, n-au mai vrut să se joace cu ea nici când li s-a dat voie.

Într-o altă variantă a studiului, din 2012, copii de patru ani au fost puşi în aceeaşi situație, dar unora dintre ei li s-a pus muzică clasică în timpul perioadelor de joacă. Aceia care au auzit muzica n-au mai subapreciat jucăria specială. Se pare că muzica şi alți stimuli externi împiedică strategiile care reduc disonanța.

„Ei bine, oricum n-o voiam...”

Disonanța cognitivă stă în spatele multora dintre comportamentele noastre aparent meschine. De exemplu, cineva oferă mai mult ca tine pentru un articol la o licitație online. Atunci, tu creezi un raționament pentru situație, fie simțindu-te uşurat că n-a trebuit să cheltui banii, fie convingându-te că, de fapt, nu-ți doreai articolul acela chiar atât de mult. Este acelaşi proces: ca să înlăturăm gândurile disonante de dezamăgire, imediat depreciem lucrul pe care l-am pierdut.

Când trebuie să alegem între două lucruri sau acțiuni, chiar dacă alegerea pare grea, pe moment, adesea ne simțim mult mai încrezători cu alegerea făcută de îndată ce ne hotărâm. Mintea reîntăreşte alegerea ca să evite disonanța.

Nu numai oamenii fac acest tip de raționament. Într-un studiu din 2007, în care s-au folosit atât preşcolari, cât şi maimuțe capucin, ambele grupuri de subiecți s-au comportat în acelaşi fel. Li s-a oferit să aleagă între două obiecte, apoi să aleagă din nou, între unul dintre obiectele respinse şi un nou obiect identic cu el – atât copiii, cât şi maimuțele au ales noul obiect. În mod cert era ceva în neregulă cu obiectul respins, pentru că de aceea îl respinseseră prima oară. Aşadar, de ce l-ar fi vrut a doua oară?

În fabula lui Esop, vulpea care nu poate ajunge la struguri decide, în cele din urmă, că sunt probabil acri – nu merită să şi-i dorească.

Catastrofă – lumea nu s-a sfârşit!

Acelora dintre noi care nu aparţin vreunei secte fanatice constituite în jurul credinţei că sfârşitul lumii este foarte aproape le place să glumească pe seama profeţiilor finalului care tot răsar, când şi când. Festinger (din nou) şi câţiva colegi au hotărât să studieze efectele asupra membrilor cultelor, când aceste zile fatidice prezise vin şi trec fără să se producă Apocalipsa.

Au studiat un grup numit Seekers (Căutătorii), care crezuseră că lumea avea să fie distrusă de o mare revărsare de ape în dimineaţa de 21 decembrie 1954. Nu-i nevoie să mai spunem că n-a fost aşa. Grupul, condus de o anume Marian Keech (în realitate, Dorothy Martin), care pretindea că primeşte mesaje de pe o planetă numită Clarion (Trâmbiţa), se pregătea să fie salvat rapid într-o navă extraterestră înainte de potop.

Membrii au arătat un considerabil devotament, mutându-se din casele lor, vânzându-şi posesiunile, părăsindu-şi locurile de muncă şi partenerii. În ziua dinainte, s-au descotorosit de toate obiectele de metal şi au aşteptat un vizitator extraterestru, care ar fi trebuit să sosească la miezul nopții şi să-i conducă la nava spațială. Miezul nopții a venit şi a trecut, fără urmă de vizitator extraterestru. Cum ar fi trebuit să reacționeze?

Totul e bine...

La ora 4 dimineața, în timp ce stăteau toți încremeniți în tăcere, Keech a primit un mesaj de la extratereştri, care le spunea că Dumnezeu hotărâse să cruțe Pământul – că micul lor grup împiedicase dezastrul. A doua zi, grupul care mai înainte se ferea de publicitate a convocat toate ziarele

pentru a le povesti cum reuşiseră ei să prevină potopul catastrofal. Neimpresionate, autoritățile din Chicago au amenințat c-o arestează pe Keech şi o închid într-un ospiciu.

După cum a prezis Festinger, eşecul sfârşitului lumii nu a distrus cultul, ci l-a făcut mai puternic în activitatea sa prozelitistă. În loc să-şi dea seama că profeția lor fusese falsă, membrii au adaptat ceea ce se întâmplase ca să se potrivească la credințele lor – lumea *fusese pe cale* să se sfârşească, dar evlavia lor personală împiedicase dezastrul. Cultul era, aşadar, superbun fiindcă reuşise un lucru atât de puternic, prin urmare, puteau avea şi mai multă încredere în devotamentul față de el şi să continue să recruteze noi membri. Disonanța cognitivă a câştigat!

Capitolul 25
Zâmbitul te face fericit?

Zâmbitul se presupune c-ar trebui să ne facă pe toți să ne simțim mai bine. Poate fi adevărat?

Dacă zâmbeşti, o să te simți mai bine, zice lumea. Sună stupid. Zâmbim când suntem fericiți – nu suntem fericiți pentru că zâmbim. Lucrurile care nu merg bine în viața ta n-or să se îndrepte prin zâmbitul tău. Însă e cu adevărat stupid sau există un sâmbure de adevăr în asta? Psihologii cred că ar putea fi valabil, la urma urmelor.

„Uneori, bucuria ta este sursa zâmbetului tău, dar alteori zâmbetul tău poate fi sursa bucuriei tale."

Thich Nhat Hanh, maestru Zen

De unde ştii cum eşti?

Apreciem cum sunt ceilalți oameni uitându-ne la ceea ce fac şi ascultând ceea ce spun. Dacă vedem pe cineva oprindu-se să dea nişte bani unui cerşetor pe stradă sau să schimbe o vorbă cu un vecin bătrân, ori ridicând ceva ce i-a căzut unui necunoscut, presupunem că este bun, afabil sau generos. Acestea sunt faptele unei persoane bune, unei persoane empatice, unei persoane generoase. Pe de altă parte, dacă vedem pe cineva croindu-şi drum cu coatele prin mulțime, apostrofând un copil gălăgios sau pierzându-şi răbdarea când o persoană în vârstă îl ține în loc, mişcându-se prea încet, ne formăm o părere negativă despre acela.

Dacă ne formăm o opinie despre ceilalți după comportamentul lor, probabil după acelaşi principiu ne-am putea forma o opinie şi despre noi înşine. Aceasta se numeşte autopercepție – ideea că imaginea noastră despre

cine suntem este influențată de ceea ce facem. Ne observăm pe noi înşine şi ajungem la concluzii despre caracterul, dispozițiile şi atitudinile noastre pe baza a ceea ce vedem. Sună ridicol. Adică modul în care ne comportăm arată cum suntem, nu invers?

În 1972, sociopsihologul Daryl J. Bem, de la Universitatea Cornell, New York, a propus această teorie a autopercepției ca pe o alternativă la teoria disonanței cognitive. Există şi critici, dar deocamdată se pare că ambele teorii au destule argumente care să le susțină, afectând oamenii la momente diferite. Autopercepția îi poate ajuta pe oameni să-şi formeze imaginea despre sine, apoi disonanța cognitivă apare dacă trebuie să acționeze într-un mod care contrazice imaginea pe care şi-au format-o. Autopercepția pare să fie capabilă să ne zdruncine imaginea despre noi înşine, când nu am investit deja prea mult într-o atitudine anume.

„Eu sunt o persoană care face asta”

Dacă privim ceea ce facem şi apoi presupunem că suntem genul de persoană care face acel tip de lucruri, teoretic ar trebui să fie uşor să schimbăm însuşirile care nu ne plac la noi. În practică este mult mai dificil, căci înclinăm să credem despre comportament că are rădăcini mult mai adânci – că nu e vorba doar despre purtări, ci şi despre trăsături de caracter.

POARTĂ-TE DIFERIT CA SĂ FII DIFERIT

Filosoful existenţialist francez Jean-Paul Sartre credea că noi alegem tot timpul cum şi ce suntem. O persoană este definită de ceea ce face, şi numai de asta. Dacă cineva se poartă în mod laş, asta îl face un laş. Dacă încetează să se mai poarte aşa şi se poartă curajos, atunci nu mai este un laş, ci este o persoană curajoasă. Am putea avea o înclinaţie de a ne purta într-un fel sau altul, determinată fie de experienţele trecutului, fie de gene, dar nimic nu ne sileşte să ne purtăm în acel fel sau să continuăm să ne purtăm aşa. Este deopotrivă o filosofie eliberatoare şi împovărătoare – nu există nimeni altcineva pe care să dai vina pentru cum eşti tu.

Dacă petreci o săptămână lenevind pe canapea, uitându-te la televizor şi jucând jocuri video, ai putea crede: „Sunt o persoană leneşă. Am pierdut o săptămână lenevind pe canapea”. Dacă nu-ți place imaginea asta despre tine, ai putea atunci gândi: „Trebuie să mă schimb şi să încetez să mai fiu leneş”. Asta e o adevărată provocare – este o schimbare cu final deschis în caracterul tău. Ar fi mai uşor să gândeşti: „Am pierdut o săptămână lenevind pe canapea. Nu vreau să mă mai port ca un leneş săptămâna ce vine”. O țintă legată de activitățile dintr-o săptămână e mult mai puțin descurajatoare decât o țintă care pare să necesite o rescriere a personalității tale.

Te-ai r**ă**zgândit?

Numeroase studii au arătat că dacă studenții sunt puşi să scrie un eseu propunând sau apărând o atitudine care este total opusă față de a lor, ei tind să-şi ajusteze părerile ca să fie mai în concordanță cu argumentarea făcută.

„Suntem ceea ce pretindem că suntem, aşa că ar trebui să avem grijă ce pretindem că suntem."

Kurt Vonnegut, *Mama Noapte* (introducere)

În 1970, Daryl Bem şi colegul său Keith McConnell au investigat opiniile studenților despre faptul de a avea un control asupra programei lor. Apoi studenții au fost rugați să scrie un eseu în care să propună opusul părerilor lor.

După aceea, cercetătorii i-au întrebat pe studenți care fuseseră opiniile lor la începutul studiului. Rezultatele nu s-au potrivit cu răspunsurile lor de dinainte de studiu: îşi ajustaseră opiniile, dar susțineau că întotdeauna le susținuseră pe acestea.

Pentru cei din publicitate şi alte domenii vizând persuadarea noastră, asta e o veste bună. Nu au nevoie decât să-şi îndrepte atenția asupra a ceva la care noi nu ne-am gândit sau despre care nu avem opinii ferme, să ne pună să ne gândim, să spunem sau să facem ceva în favoarea opiniei pe care vor ei s-o avem şi noi vom crede că întotdeauna am fost de acea părere.

Înapoi la plictiseală

Daryl Bem a adaptat experimentul plictisitor al lui Festinger – când i-a pus pe oameni să execute o sarcină plictisitoare. Participanții lui Bem au ascultat o înregistrare în care un bărbat vorbea cu entuziasm despre sarcina plictisitoare.

Unui grup i s-a spus că bărbatul fusese plătit cu douăzeci de dolari pentru mărturia lui, iar celuilalt grup i s-a spus că fusese plătit cu un dolar. Când au fost întrebați, participanții cărora li se spusese că fusese plătit cu un dolar au fost mai înclinați să creadă că omului îi plăcuse sarcina

decât cei cărora li se spusese că fusese plătit cu douăzeci de dolari.

Este acelaşi rezultat pe care şi Festinger l-a obţinut de la participanţii lui – cei cărora li se plătise un dolar mai târziu îşi aminteau că sarcina fusese mai interesantă decât cei cărora li se plătiseră douăzeci de dolari. Bem a concluzionat că subiecţii lui Festinger reacţionaseră în acelaşi fel cu ai lui, însă deosebirea era că ei deduseseră lucrurile din propriul lor comportament şi nu din comportamentul altcuiva. Procesul, a susţinut el, este acelaşi – ne uităm la comportament şi deducem lucruri despre atitudine, indiferent dacă subiectul este o altă persoană sau noi înşine.

Şi mai devreme...

Cu mult înainte de experimentul lui Bem, în secolul al XIX-lea, William James şi Carl Lange au propus, independent, o teorie acum cunoscută sub numele (lipsit de imaginaţie) de teoria lui James-Lange. Ei susţineau că fiecare stimul – ceva ce simţim, observăm sau trăim – are un efect fiziologic asupra corpului. Efectul fiziologic este procesat de creier şi creează o emoţie. Reacţia fiziologică este un reflex. Aşadar, dacă vezi un urs alergând spre tine, mâinile tale ar putea începe să transpire şi inima să-ţi bată nebuneşte. Atunci, creierul tău observă acel reflex şi propune frica, iar frica e ceea ce te determină să porneşti acţiunea de a încerca să scapi. Prin urmare, frica îţi determină decizia asupra acţiunii.

FARSE SAU DULCIURI

Un studiu efectuat în 1979 a demonstrat că, dacă ne putem vedea, e mult mai probabil să ne purtăm într-un mod pe care îl aprobăm. Cercetătorii au observat din locuri ascunse cum colindau copiii de Halloween. Când locatarul i-a lăsat pe copii singuri în holul de la intrare, spunându-le că puteau alege un lucru dulce din mai multe prezentate, 33% dintre copii au luat mai mult de unul. Dar când în hol a existat o oglindă, astfel încât copiii să poată vedea ce făceau, numărul celor care au luat mai mult de un lucru dulce a scăzut la mai puţin de 4%. Se pare că n-au vrut să fie văzuţi făcând ceva necinstit, nici măcar când erau ei între ei, fiindcă apoi ar fi trebuit să se gândească la ei înşişi ca fiind necinstiţi.

Aşadar – zâmbitul te poate face fericit?

Dificultatea de a cerceta dacă zâmbitul în sine îi face pe oameni mai fericiți constă în necesitatea de a separa actul fizic al zâmbitului de un stimul care ar putea face oamenii mai fericiți. N-are rost să-i faci pe oameni să zâmbească spunându-le un banc, făcându-le complimente sau oferindu-le o înghețată, căci toate acestea pot să-i facă mai fericiți oricum.

O echipă de cercetători condusă de Fritz Strack, în 1988, a folosit o metodă ingenioasă de a-i face pe participanți să zâmbească. Au spus că dezvoltau noi metode care să le permită oamenilor paralizați să comunice şi că aveau nevoie de ajutor pentru a găsi diverse metode de a ține un creion folosind doar muşchii feței.

Unii participanți au trebuit să țină creionul între dinți; ceilalți, între buze. Prima metodă le forța fețele într-un zâmbet, în vreme ce a doua îi forța să adopte o expresie nefericită. Participanților li s-au arătat apoi nişte desene

animate şi li s-a cerut să le evalueze umorul. Participanții „zâmbitori” au găsit desenele animate mai amuzante.

AI PUTEA FI UN TERORIST?

În 2010, Rosanna Guadango şi alţii au investigat metodele folosite de organizaţiile de teroriști pentru a recruta şi a antrena noi membri. Una dintre strategii era folosirea tehnicii „piciorul în uşă” pentru a-i atrage. Odată ce deveneau implicaţi totuşi recruţilor li se dădeau sarcini din ce în ce mai extreme. Atunci, ei păreau să-şi ajusteze percepţia asupra propriilor atitudini, scopuri şi credinţe pentru a se potrivi acţiunilor pe care le efectuau. Odată ce începeau să se gândească la ei înşişi ca devotaţi, erau dornici să îndeplinească sarcini şi mai riscante. Acele sarcini le confirmau părerile despre ei înşişi, instalându-se astfel un ciclu de devotament şi extremism din ce în ce mai mare.

Adevărat sau fals?

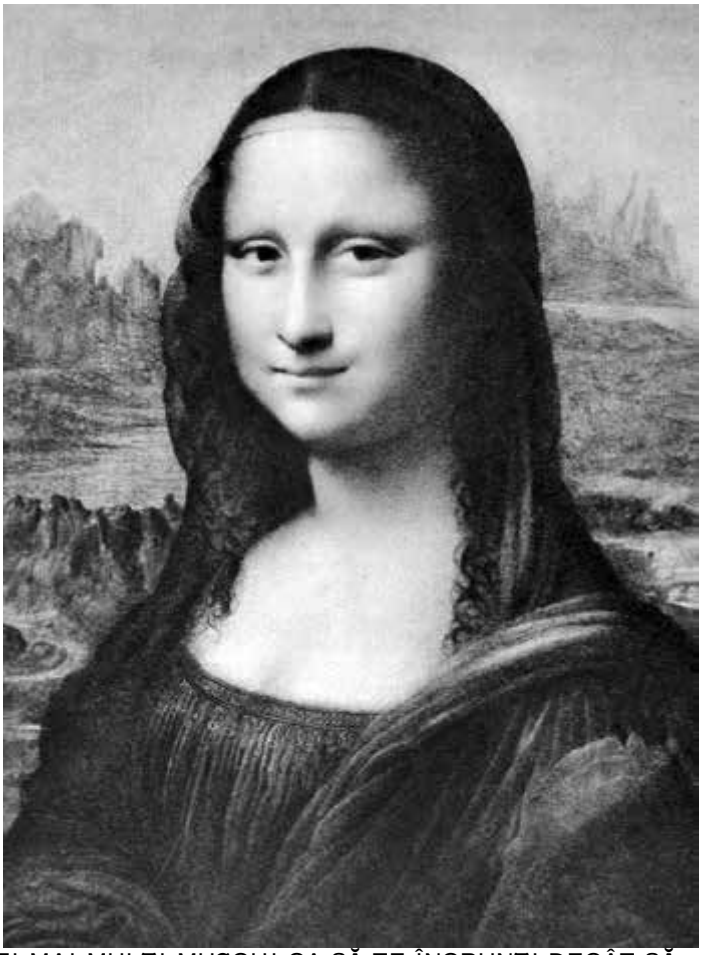
O versiune modificată a studiului, realizată în 2002, a descoperit că zâmbetul fals (fără ridicarea obrajilor) avea un efect mai mic decât un zâmbet „adevărat” (cu obrajii ridicați) şi că zâmbetul avea un impact asupra modului în care oamenii percepeau stimulii pozitivi, dar nu şi asupra modului de receptare a stimulilor negativi (imagini supărătoare sau dezgustătoare). Zâmbetul „adevărat” are efectul de a binedispune chiar şi atunci când e prefăcut – contează faptul că foloseşte toți muşchii necesari pentru a imita un zâmbet adevărat.

ZÂMBETUL ŞTIINŢIFIC

Zâmbetul oficial acceptat este numit zâmbetul Duchenne. El antrenează muşchii zigomatici pentru a arcui colţurile gurii şi muşchii orbiculari pentru a îngusta ochii. Acest tip de zâmbet este considerat de observatori ca fiind cel mai sincer.

Aşadar, se pare că zâmbitul poate, într-adevăr, să te facă mai fericit. S-ar putea să fie doar o chestiune de

autopercepție: zâmbesc, deci înseamnă că sunt fericit. Dar unii psihologi au sugerat că, pe lângă faptul că zâmbetul exersează muşchii zigomatici, schimbă şi fluxul sangvin din creier şi poate produce un efect real asupra chimiei creierului.



FOLOSEŞTI MAI MULŢI MUŞCHI CA SĂ TE ÎNCRUNŢI DECÂT SĂ ZÂMBEŞTI?

E greu de spus exact câţi muşchi sunt folosiţi pentru încruntat şi pentru zâmbit, mai ales că toţi oamenii zâmbesc şi se încruntă diferit. Zâmbetul cel mai uşor de recunoscut foloseşte cinci perechi de muşchi, iar

încruntarea cea mai simplă foloseşte trei perechi de muşchi. Dacă urmăreşti economia muşchilor utilizaţi, atunci încruntarea e mai sigură. Însă asta înseamnă că zâmbetul este un exerciţiu mai bun, aşadar poate ar trebui să-l introduci în programul tău de exerciţii, nu?

Capitolul 26
Chiar este „doar o fază”?

Mintea copiilor se dezvoltă în etape? Sau dezvoltarea lor este cumulativă şi stratificată?

Micuțul tău are accese de furie, copilul tău de opt ani îți întoarce vorba, iar adolescentul tău e nesuferit şi nervos pentru că tu „îi distrugi viața”. Nu-ți face griji, e doar o fază – o să crească şi-o să le treacă, toată lumea spune aşa. Serios?

PSIHOJARGON: DEZVOLTARE COGNITIVĂ

Dezvoltarea cognitivă este modul în care noi acumulăm cunoştinţe sau învăţăm să ştim lucruri. Ea se referă la modul în care persoana în creştere, din copilărie până la maturitate, dobândeşte abilităţile şi structurile mentale care îi permit să deducă, să depoziteze şi să utilizeze cunoştinţele.

Două modele de a creşte

Suntem obişnuiți să ne gândim la copilărie în faze. În viața reală, etapele sunt un pic confuze, uneori foarte scurte şi specifice (faza udatul patului, faza agățării de fusta mamei), alteori aparent interminabile (faza adolescentului rebel). Modelul „fazelor” copilăriei transformă copiii în ceva asemănător unui tren care trece de la o gară la alta, îmbarcând şi lăsând să coboare pasageri. Oh, iată, au urcat Accesele de Furie – o să rămână în tren pentru vreo câteva stații, apoi o să coboare.

Un alt model sugerează că există o dezvoltare treptată, în care noile deprinderi şi abilități sunt îngrămădite unele peste altele, acumulându-se până la modul adult de a se angrena în lume. Modurile de a fi nu sunt lăsate în urmă, ci li se adaugă altele.

Copiilor mici le place jocul cucu-bau, căci sunt încântați să descopere permanența obiectelor. Reapariția predictibilă le confirmă că au dreptate în concluzia lor că părinții încă există şi când nu mai sunt vizibili.

E doar o fază trecătoare

Modelul stadiilor se bazează pe teoria dezvoltării elaborată de psihologul elvețian Jean Piaget (1896–1980). El a împărțit învățarea copiilor mici în patru stadii, după tipurile de abilități pe care le dobândesc şi modurile în care pot interpreta şi interacționa cu lumea:

Vârsta 0–2 ani: stadiul senzoriomotor – copiii nu sunt conştienți decât de mediul imediat înconjurător şi de ei înşişi. Sunt foarte egocentrici şi nu-şi dau seama că obiectele continuă să existe şi când ei nu le mai pot vedea (proprietate cunoscută ca permanența obiectului). Cu toate

acestea, studiile efectuate în 1972 au sugerat că teoria aceasta nu este valabilă. Dacă un copil întinde mâinile după un obiect oferit şi se stinge lumina, copilul continuă să întindă mâinile după el (cum s-a văzut la filmarea cu infraroşii).

Vârsta 2–7 ani: stadiul preoperațional – copiii sunt în continuare centrați pe lumea exterioară şi pe modul ei de funcționare, dar pot face deducții logice (care necesită gândire „operațională"). Tind să se concentreze numai asupra unui aspect al unui obiect sau pe o situație dată. Le este dificil să-şi imagineze punctul de vedere al altei persoane („teoria minții"), nu înțeleg principii precum acela al conservării – că acelaşi număr de obiecte pot fi aranjate diferit – sau al relației dintre grupele şi subgrupele de obiecte. Din nou, cercetările ulterioare au sugerat că Piaget a subestimat ce pot face copiii, în parte pentru că experimentele lui n-au fost bine proiectate.

Vârsta 7–11 ani: stadiul operațional concret – copiii pot acum înțelege concepte precum conservarea numerelor şi a volumelor, dar numai cu ajutorul fizic (concret) al obiectelor care să le ilustreze. Cercetările ulterioare sugerează că Piaget nu şi-a alcătuit experimentele ca să le fie accesibile copiilor, aşadar, din nou le-a subestimat abilitățile.

Vârsta peste 11 ani: stadiul operațional formal – copiii pot înțelege conceptele în minții lor şi nu mai au nevoie de demonstrații fizice ca să le dea consistență. Pot face deducții logice, înțelegând de exemplu că, dacă A > B şi B > C, atunci e adevărat că A > C.

Testele lui Piaget au fost, din nou, criticate. Unii cercetători le-au considerat prea cultural-specifice. Navigatorii polinezieni Pulawat pot efectua raționamente operaționale complexe ca să-şi conducă pe mare canoele, totuşi ar pica la testele de dezvoltare ale lui Piaget, care ar fi lipsite de sens pentru ei. Au existat dezacorduri şi despre

cât de frecvent este atins optimul celui de-al patrulea stadiu – unele cercetări au arătat că numai o treime din populația adultă realizează complet stadiul formal operațional.

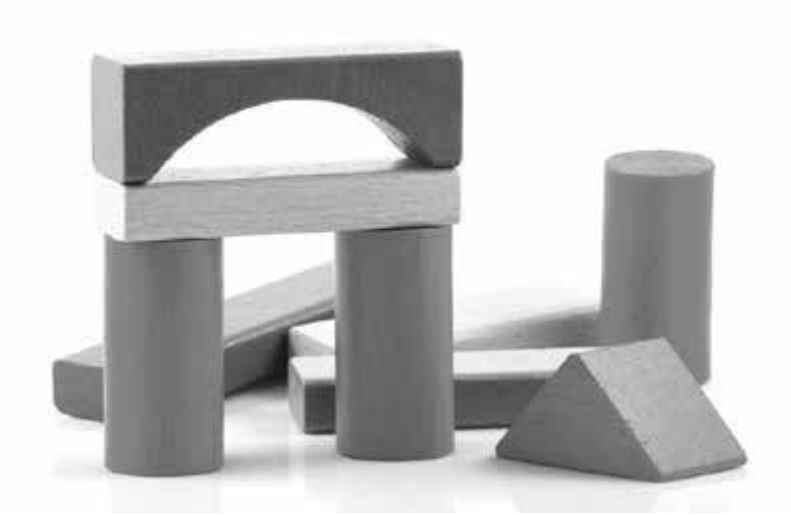
Construirea blocurilor comportamentale

Jerome Bruner a ales o altă abordare, urmărind modurile, nu stadiile, în dezvoltare. În 1966, el sugera că sunt trei moduri de reprezentare suprapuse, construind un set de abilități care nu sunt depăşite, ci continuă să fie folosite şi la vârsta adultă. A susținut că toți copiii construiesc un „eşafodaj" mintal care le sprijină învățarea, în care cunoştințele mai vechi susțin cunoştințele mai noi.

Vârsta 0–1 an: modul activ – copilul foloseşte acțiunea pentru a interacționa cu lumea, dezvoltându-şi „muşchiul memoriei" (de pildă, învățând cum să facă la revedere cu mâna şi cum să meargă – abilități care nu sunt uitate decât în caz de deteriorare a creierului).

Vârsta 1–6 ani: modul iconic – realitatea este reprezentată prin imagini şi sunete.

Vârsta peste 7 ani: modul simbolic – informația este stocată şi manipulată folosind simboluri precum limbajul şi matematica.



Bruner a descoperit că la unele dintre sarcinile pe care copiii lui Piaget nu le îndeplineau copiii se descurcau mai bine dacă mai întâi le discutau. Aşadar, când, în loc de a turna apă dintr-un pahar înalt şi subțire într-unul scund şi larg şi a-i întreba pe copii despre cantitate, el mai întâi îi întreba dacă va fi mai multă, mai puțină sau aceeaşi cantitate de apă de băut după ce o va turna, copiii au dat răspunsul corect. Unii au adăugat „tu numai o torni" – limbajul i-a ajutat să-şi dea seama ce se va întâmpla şi într-adevăr le-a accelerat dezvoltarea.

Combinând toate modurile (activ, iconic şi simbolic) devine mai uşor pentru ei să înțeleagă ce se întâmplă. Dacă folosesc plastilina să modeleze diverse forme în timp ce, simultan, descriu ceea ce fac, copiii înțeleg imediat fără probleme conservarea volumului – chiar dacă mai devreme au dat greş la testele conservării ale lui Piaget.

„Devenim noi înşine prin ceilalți."

Lev Vîgotski, 1896–1934

Dinăuntru în afară sau din afară înăuntru?

Modelul lui Piaget e bazat pe dezvoltarea care se petrece în interiorul copilului, într-o secvență stabilită. Deşi necesită interacțiunea cu mediul şi ceilalți oameni, copilul este componenta esențială şi inițiatorul. Bruner a adoptat o perspectivă diferită, considerând mediul şi ceilalți oameni mult mai importanți. Învățarea copiilor este înlesnită de adulți şi de ceilalți copii.

Prin interacțiunea lor cu ceilalți, copiii ajung să împărtăşească înțelesul acțiunilor şi sunetelor lor. Dacă un copil întinde mâna după ceva şi nu-l poate apuca, cealaltă persoană îi dă obiectul. Apoi învață că întinsul mâinilor după ceva are aceeaşi funcție ca arătatul obiectului şi că aşa este interpretat. Arătatul devine atunci o acțiune cu înțeles aparte – un înțeles dobândit din acțiunile celorlalți. Acesta este modul de învățare „din afară înăuntru”, în care

influența lumii exterioare ajută la construirea cogniției copilului.

GÂNDIND NEGÂNDITUL?

Schemele interne ale cuiva pot fi structurate astfel încât o relaţie utilă între ele să fie imposibilă. De exemplu, schema cuiva pentru „căsătorie" şi schema pentru „homosexualitate" ar putea face conceptul de căsătorie gay de neînţeles pentru ei – nu pot să vadă cum aceste două cuvinte se pot alătura şi să aibă vreun înţeles. Dacă nu vor sau nu sunt în stare să-şi adapteze schemele astfel încât să fie posibilă o corespondenţă, atunci va trebui să respingă căsătoria gay. Interesant este faptul că oamenii care resping idei ca acestea folosesc adesea cuvinte ca „de negândit" sau „ de neconceput" – şi exact aşa sunt noţiunile acestea pentru ei.

Cum se construieşte un creier funcţional

Ca să-şi adapteze creierul pentru o viață normală, independentă, copiii au mult de lucru. Mai întâi, ei îşi construiesc schemele de care au nevoie pentru a-şi structura cunoştinţele. Apoi au nevoie să asimileze noile cunoştințe potrivindu-le în schemele lor şi modificându-şi

schemele pentru a se adapta informațiilor care nu se vor integra în ele. Din fericire, nu e nevoie să ştie cum se face asta.

Într-adevăr, continuăm să facem acest lucru de-a lungul întregii noastre vieți, unii cu mai multă plăcere decât alții. Când întâlneşti pe cineva cu nişte concepții adânc înrădăcinate, care pur şi simplu respinge ca „prostii" orice lucru la care nu vrea să se gândească, tocmai te uiți la o persoană care a renunțat la construcția de scheme. Nu există niciun loc în schemele stabilite de ei pentru sistem bancar on-line sau pentru artă modernă şi atunci nu pot nici măcar să înceapă să se gândească la acestea. Nu e acelaşi lucru să faci întâi cercetări asupra subiectului şi apoi să spui „nu, mulțumesc" – ci pur şi simplu ai o „minte încuiată", una în care schemele s-au fosilizat. Tendința e marcantă la persoanele mai în vârstă, dar uneori o întâlnim chiar şi la persoane tinere, care par să refuze sau să nu poată să asimileze idei noi.

Pe măsură ce copiii cresc, devin capabili de „operații" – structuri mentale de ordin superior care necesită relații logice între scheme. Operațiile fac posibilă înțelegerea mai complexă. Din nou, putem vedea şi eşecuri operaționale la oamenii care sunt refractari la ideile noi.

Tabula rasa sau hard disk formatat?

Există o concepție veche de când lumea despre mintea copilului ca *tabula rasa* – o tăbliță de ardezie care aşteaptă să fie scrise cunoştințele pe ea. Dar sunt mai multe probleme cu această concepție. Acțiunile instinctive şi reflexe sunt înnăscute, deja existente în creier. Bebeluşul are instinctul de a suge şi face asta din primele minute de când se naşte, dacă i se dă ocazia.

Unele lucruri, cum s-a spus, sunt prea dificile pentru ca un copil să le învețe de la zero. Ar putea exista scheme

înnăscute, gata să fie populate de cunoaştere – aşadar, în loc de o tăbliță nescrisă, creierul unui nou-născut e mai probabil asemenea unui hard disk formatat, cu toate structurile deja gata să țină cunoaşterea în loc. Noam Chomsky a susținut că limbajul ar intra în această categorie, copilul nou-născut fiind dinainte „pregătit” să învețe o limbă. El a subliniat similaritatea sintactică dintre limbi care îi permite unui copil să-şi populeze schema limbajului cu indiferent care limbă e vorbită de familie.

CREIER MAI LENT

Conexiunile neurale ale copiilor şi ale adulţilor sunt izolate de un înveliş de grăsime, numit teaca de mielină, care facilitează transmisia impulsurilor nervoase. Creierul unui nou-născut este lipsit de această teacă de mielină, care se dezvoltă pe măsură ce sistemul se maturizează. Aşadar, copiii într-adevăr gândesc puţin mai încet decât adulţii. Copiii, de asemenea, au o memorie pe termen scurt sau „spaţiu mental limitat”.

COPIII SĂLBĂTICIŢI ŞI ŞANSELE RATATE

Din când în când, sunt descoperiţi copii trăind singuri printre animale sălbatice, după ce au fost izolaţi de contactul uman din diverse cauze. Aceste cazuri tragice oferă un bogat material informativ pentru psihologii care pot descoperi parcursul dezvoltării copiilor când sunt expuşi prezenţei altor oameni, limbajului, activităţilor şi mediilor umane normale.

Copiii crescuţi de lupi sau de câini sălbatici adesea aleargă în patru labe, urlă, mârâie şi mănâncă de preferinţă carne crudă – se comportă în acelaşi fel ca rudele lor canine. Unii – dacă sunt descoperiţi destul de devreme – se pot integra în societatea umană. Pot învăţa o limbă, încep să mănânce mâncare gătită şi să meargă în două picioare. Alţii, care au fost lipsiţi de contactul omenesc prea mult timp, s-ar putea să nu înveţe niciodată o limbă sau să se integreze în societate. Se pare că există un punct limită, undeva între vârsta de şase şi treisprezece ani. Dacă un copil nu reuşeşte să înveţe o limbă înainte de limita respectivă, s-ar putea să nu mai fie niciodată capabil s-o facă.

Capitolul 27
Să câştigi la loterie – merită?

Cumperi bilete de loterie? Vrei să câştigi? Poate ar fi mai bine să nu-ți iasă numerele jucate.

Cât de des ai visat să câştigi la loterie sau să dai vreo altă lovitură norocoasă care să te facă instantaneu bogat, fără vina unei fraude majore sau a unui jaf? Mulți dintre noi am făcut o listă cu lucrurile pe care le-am cumpăra şi le-am face dacă am avea deodată o avere imensă. Şi sunt destule afaceri şi loterii naționale care să-ți alimenteze visurile astea. Însă te-ar face cu adevărat fericit? Sau îți pierzi banii alergând după un vis care se va preface într-o amărăciune dacă s-ar realiza?

„Nu-**ţ**i cumperi o **ş**ans**ă** de a câ**ş**tiga, pentru c**ă** nu exist**ă** de fapt nicio probabilitate c**ă** tu o s**ă** câ**ş**tigi. Î**ţ**i cumperi dreptul de a fantaza despre a câ**ş**tiga."

Derek Thompson, redactor financiar la *The Atlantic*

O taxă pe prostie?

De ce cumperi un bilet la loterie sau plasezi un pariu la casa de pariuri? Chiar crezi că vei câştiga? Chiar speri că vei câştiga, deşi ştii că probabil n-o să câştigi? Sau e doar „un pic de distracție"? Care este, mai exact, distracția când dai bani în schimbul unei pâlpâiri de şanse efemere de a câştiga atât de mulți bani încât te vor face, probabil, nefericit?

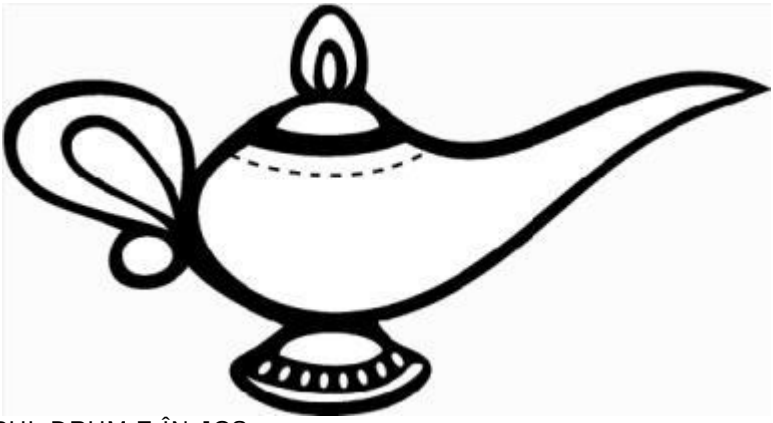
Este bine ştiut că mulți dintre jucătorii de noroc nu-şi permit să joace. Există o arogantă presupunere printre cei neafectați de microb că jucătorii sunt proşti – risipesc sume pe care nu şi le permit pe o şansă virtual nonexistentă de câştig. Dar jucătorii nu sunt proşti.

Ei cumpără ceva sigur şi pozitiv – oportunitatea de a visa la o viaţă mai bună. Cumpărarea biletului este un paşaport de ieşire din zbuciumul vieţii de zi cu zi, dar este doar o viză turistică, nu un permis de emigrare. Timp de câteva zile sau ore, între momentul cumpărării biletului şi aflarea rezultatului dezamăgitor, posesorului de bilet i se permite să viseze la o viaţă mai bună. Nu e o mai mare pierdere de bani decât oricare dintre celelalte plăceri trecătoare, precum un pahar de vin sau o masă bună – şi e cu mult mai benefică pentru sănătatea fizică decât multe. Scopul biletului nu este câştigul – ci visul câştigului.

Ai grijă ce-ţi doreşti...

Cei mai mulţi câştigători la loterie au dat de necaz. Studiile au descoperit că între 70% şi 90% dintre câştigătorii la loterie americani au rămas din nou fără bani în decurs de cinci ani – şi nu acesta e cel mai rău lucru. În afară de sărăcie, cheltuielile pe droguri, băuturi, prostituate, bunuri de consum extravagante şi afacerile păguboase i-au dus pe mulţi câştigători la sănătate fizică şi mentală ruinată,

infracțiuni, sinucidere şi chiar moarte violentă. Mulți au ucis pe alții sau pe ei înşişi în accidente provocate de droguri sau alcool.



SINGURUL DRUM E ÎN JOS

O treime dintre câştigătorii la loterie sfârşesc falimentari – un studiu al MIT din 2011 a arătat că, dacă sumele au fost între 50 000 $ şi 150 000 $, câştigurile au întârziat, dar nu au împiedicat falimentul printre oamenii aflaţi în dificultăţi financiare – o descoperire care sugerează că injecţia de lichidităţi nu este o soluţie de a-i ajuta pe oamenii care au probleme (cât de convenabil).

Cei mai mulți oameni nu sunt obişnuiți cu bogăția şi au nevoie de ajutor să se descurce cu ea – altminteri, sfârşesc precum acele staruri adolescente exagerat plătite care o iau razna. Câştigătorii care s-au descurcat cel mai bine în ceea ce priveşte organizarea vieților de după momentul câştigului sunt adesea cei care au folosit banii pentru cauze bune – donații caritabile sau înființarea unui fond fiduciar. Dar de ce nu putem să facem față când obținem ceea ce credem că ne dorim?

„Petrecerea s-a terminat şi m-am întors la realitate. Nu mai am nicio leţcaie şi îmi place asta. Găsesc că-i mai uşor să trăieşti din 42 £ ajutor de şomaj decât dintr-un milion."

Michael Carroll, care a câştigat
9,7 milioane £ la loterie în Marea Britanie

Totul e relativ

Un studiu efectuat în 1978 de către Philip Brickman şi Dan Coates, în SUA, a urmărit nivelurile de fericire ale câştigătorilor la loterie şi ale victimelor paralizate ale accidentelor – două categorii de oameni care au experimentat semnificative schimbări ale sorţii. Au studiat, de asemenea, un grup de control, oameni care n-au suferit nici accidente, n-au câştigat nici la loterie. Ei au descoperit că două procese – contrastul şi obişnuinţa – fac câştigătorii la loterie să fie mai puţin fericiţi decât ne-am aştepta automat.

În 1961, Viv Nicholson a câştigat pe atunci uriaşa sumă de 152 319 £ la pariuri pe rezultatele la fotbal (echivalentul a 2,87 milioane £, în 2014). Curând, ea şi-a cheltuit toţi banii şi a sfârşit în datorii şi în necazuri cu legea. Unul dintre cei cinci soţi ai săi a murit într-un accident cu maşina pe care i-o cumpărase ea din câştigul la pariuri. Fotografia ei a apărut pe coperta discului single al trupei The Smith, „Heaven Knows I'm Miserable Now" („Cerul ştie că sunt nefericit acum").

„Mi-am cheltuit 90% din bani pe femei, **băutură şi** maşini de viteză. Restul l-am irosit."

George Best, star de fotbal

Pragul de sus şi pragul de jos

Momentul în care o persoană află că a câştigat la loterie este, în general, unul de bucurie şi plăcere extatică – este, de regulă, o „experienţă de vârf". E foarte greu ca evenimentele următoare să mai egaleze gloria acelui moment şi, de aceea, încântarea pe care oamenii o obţin din plăceri mai mici tinde să se diminueze. Câştigătorii la loterie se bucură de plăcerile obişnuite mai puţin decât cei care n-au câştigat.

Aceasta nu e valabilă numai pentru câştigătorii la loterie. Oricine se străduieşte să atingă o culme într-o carieră şi apoi se pierde treptat – mai ales cei care ating vârful în tinereţe se confruntă cu această problemă. Ce face un prim-ministru după ce şi-a pierdut cabinetul? De ce fostele staruri sportive şi fostele supermodele se trezesc uneori într-o spirală personală târându-le în jos? După ce îţi îndeplineşti o ambiţie de vârf rămâi, uneori, cu o senzaţie de gol şi de lipsă de direcţie.

Jocelyn Bell Burnell a profitat cel mai mult de pe urma faptului că nu a câştigat un Nobel pentru descoperirea pulsarilor.

Lupta pentru ceva dă vieţilor noastre un scop, unul care dispare dacă ne atingem obiectivul. Astrofiziciana Jocelyn Bell Burnell, care a fost exclusă, în mod controversat, de la Premiul Nobel pentru fizică pentru descoperirea de către ea a pulsarilor (comitetul Premiului Nobel l-a creditat pentru aceasta pe îndrumătorul ei de teză de doctorat, Anthony Hewish), a declarat că e bucuroasă că n-a câştigat, căci unde i-ar mai fi rămas să se ducă, după aceea? N-ar fi fost în stare să se bucure la fel de alte premii, care n-ar fi fost niciodată pe măsura Nobelului. De atunci, a fost bombardată cu onoruri, inclusiv cel de Dame (echivalentul titlului de cavaler) a Imperiului Britanic.

(Ne)norocul câştigătorului

Momentul câştigului este o cupă otrăvită, pentru că umbreşte viitoarele succese. Până şi plăcerile de care ne-am imaginat că ne vom bucura dacă am fi bogaţi pălesc în timp, când devenim familiarizaţi cu ele. Obişnuinţa le face mai puţin speciale.

Oamenii se obişnuiesc repede ca în casele lor să fie cald întotdeauna, să aibă întotdeauna cea mai bună mâncare şi să meargă la cele mai bune hoteluri şi restaurante. Aparent, oamenii pot deveni obişnuiţi, ba chiar sătui de a fi conduşi de un şofer într-o maşină strălucitoare şi de a bea cocteiluri pe plaje cu palmieri. Exoticul devine banal – când totul este special, nimic nu mai e special.

NUMERE NOROCOASE?

Unii oameni joacă aceleaşi numere la loterie, adesea alegându-le pe cele cu o semnificaţie personală, precum o suită de date de naştere sau un număr pe care îl socotesc ei „norocos”. Cu cât mai multe sunt dăţile în care numerele lor nu ies, cu atât mai mari sunt şansele de a câştiga în viitorul apropiat, cred ei. Chiar dacă ştiu matematică, se lasă prinşi într-un fel de gândire mistică ce-i încurajează să creadă că fiecare număr trebuie să-şi aibă rândul lui. De fapt, probabilitatea ca o secvenţă întâmplătoare de numere să iasă este tot atât de mare ca aceea a secvenţei 1, 2, 3, 4, 5 şi 6.

Site-ul de internet al loteriei din Marea Britanie publică o listă a numerelor care au câştigat cel mai adesea şi a celor care au câştigat cel mai rar, ca şi o listă a celor mai „întârziate” – cele care n-au mai apărut de ceva vreme. Dar fiecare extragere este întâmplătoare, firește, şi rezultatele extragerilor anterioare n-au niciun impact asupra rezultatelor viitoare. S-ar putea întâmpla ca aceleaşi şase numere să iasă în fiecare săptămână, timp de un an – deşi nu-i foarte probabil.

Dar, dacă vrei să joci la loterie şi vrei să rişti să câştigi o mulţime de bani, nu alege aceleaşi numere ca toţi ceilalţi. Asta înseamnă să eviţi să urmezi un tipar evident. Bineînţeles, dacă vrei să câştigi numai o sumă modestă, ca să limitezi prejudiciul pe care câştigul l-ar face în viaţa ta, atunci alegând – să zicem – primele şase numere, ar trebui să-ţi garanteze că, dacă numerele tale ies, va trebui să le împarţi cu multe alte persoane.

În acelaşi timp, devine mai greu să găseşti vreo plăcere în micile evenimente, de pildă când primeşti un compliment sau când urmăreşti un program favorit la televizor. Câştigătorii la loterie au declarat că resimt mai puțină plăcere pentru genul acesta de lucruri decât grupul de control sau victimele accidentelor. Nici în viitor nu se aşteptau să fie mai fericiți. Pe termen lung, câştigătorii nu au avut niciun plus de fericire față de grupul de control. Când Brickman şi Coates le-au chestionat pe victimele accidentelor grave, din cauza cărora soarta lor suferise o majoră prăbuşire, cercetătorii au descoperit că şi aceştia îşi comparau viața de dinainte cu actuala condiție. Contrastul îi făcea nefericiți, mai ales pentru că tindeau să îşi privească trecutul într-o lumină roz, amintindu-şi-l mult mai plăcut decât fusese într-adevăr. Iar asta le adâncea sentimentul de pierdere.

VISEAZĂ PORUMBEII SĂ CÂŞTIGE LA LOTERIE?

Ai putea crede că jocurile de noroc sunt specifice comportamentului uman. Nu chiar. Dacă li se oferă două opţiuni, una care le asigură mâncarea în 50% din timp, alta care le asigură mâncarea 75%, porumbeii preferă cu hotărâre prima opţiune. Se pare că fiorii jocului de noroc îi atrag pe porumbei. Aşadar, probabil că energia pe care oamenii o obţin din jocurile de noroc este, la un nivel primar, biologică. Atunci când cumperi un bilet la loterie, nu eşti mai deştept decât un porumbel...

Ultima pagină

Cine este în poză?
Ce s-a întâmplat?
Îţi mai aminteşti?

Ce înseamnă *anagnorisis*?
Eşti corpolent?
Dacă nu îți aduci aminte ce înseamnă *anagnorisis*, indiciul următor s-ar putea să te ajute – eşti căsătorit cu mama ta?

CUPRINS

Introducere. Ce e psihologia, totuşi?
Capitolul 1. Ce putem afla de la un creier?
Capitolul 2. Ce te motivează?
Capitolul 3. Nu ai o minte a ta?
Capitolul 4. Toţi pentru unul sau unul pentru toţi?
Capitolul 5. Cui îi pasă ce cred celebrităţile?
Capitolul 6. Indulgenţa dăunează copilului?
Capitolul 7. Este moralitatea naturală?
Capitolul 8. Pierzi timpul visând cu ochii deschişi?
Capitolul 9. Ai mai face asta?
Capitolul 10. De ce nu poţi să te trezeşti?
Capitolul 11. Poţi să fii plictisit de moarte?
Capitolul 12. Cât de crud poţi să fii?
Capitolul 13. De ce mă faci să-mi pierd vremea?

Capitolul 14. De ce n-a sărit nimeni în ajutor?
Capitolul 15. Eşti cel mai bun „tu” care poţi fi?
Capitolul 16. Morcov sau băţ?
Capitolul 17. Poţi recunoaşte un psihopat?
Capitolul 18. Ce vezi?
Capitolul 19. Te incită la violenţă imaginile violente?
Capitolul 20. De ce ai venit aici?
Capitolul 21. Vrei să răspunzi la câteva întrebări?
Capitolul 22. Puterea corupe?
Capitolul 23. De ce nu faci ce-ai început?
Capitolul 24. Cui îi pasă că ai pierdut licitaţia pe eBay?
Capitolul 25. Zâmbitul te face fericit?
Capitolul 26. Chiar e „doar o fază”?
Capitolul 27. Să câştigi la loterie – merită?
Ultima pagină